

У монографічній роботі О.А. Турецького «Соціальний капітал і ринок праці» [172] розкрито соціально-економічну сутність категорії «соціальний капітал», умови відтворення цього виду капіталу, відображені крізь призму демографічних процесів в Україні. Автор на підставі аналізу сучасних демографічних умов розвитку українського суспільства зробив оцінку ступеня ефективності використання в ньому соціального капіталу. Суть та основи ринкової економіки він розглядає як систему безперервного саморозвитку за одночасної ефективності реалізації регулюючих функцій держави. Вітчизняний учений-економіст у монографії приділив значну увагу питанням заробітної платні й іншим видам мотивації праці, досягненню конкурентних переваг, професійної підготовки кадрів і капіталізації праці, а також зарубіжному досвіду щодо формування національних ринків праці.

У монографії А.М. Колота «Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку» [69, с. 225-233] питанням довіри та соціального капіталу присвячено окремий підрозділ. В роботі наголошується на існуванні тісної залежності між рівнем довіри в тому чи іншому суспільстві та економічним розвитком: відносини між людьми та організаціями, між народом і владою базуються передусім на довірі. В умовах постіндустріальної економіки питання забезпечення належного рівня довіри громадян до держави має принципове значення. В економіці знань класичні ринкові відносини та закони модифікуються та діють, набувають специфічного формату, в якому довіра є важливою умовою, запорукою перетворення знань у фактор і джерело добробуту населення.

Вітчизняний соціолог-дослідник А.А. Бова в публікації [10] відмічає тенденцію до зменшення соціального капіталу в Україні і підкреслює, що особливістю цієї тенденції є зниження довіри до органів державної влади та падіння громадської активності на фоні збільшення довіри до сім'ї, родичів, колег, церкви і, відповідно, активізацію діяльності саме в родинній та церковній сферах. Такі висновки він зробив на підставі розрахунків даних Інституту соціології Національної академії наук України. Втім, з огляду на специфіку економічної галузі науки досить сумнівними видаються показники, якими автор вимірював соціальний капітал: членство в громадських і політичних організаціях, довіра до формальних організацій та неформальних мереж. Такі виміри, як довіра до органів державної влади тощо, кількість осіб, залучених до громадської активності, участь у релігійних організаціях і політичних партіях, не розкривають економічного аспекту феномена соціального капіталу та не дають змогу оцінити його вплив на економічний розвиток. У цьому контексті постає необхідність проведення дослідження щодо розробки показників, адекватних для вимірювання економічних вимірів соціального капіталу.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**Т.В. Шаповалова**

## **СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА СТРАТЕГІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

*Монографія*

**Сєвєродонецьк 2016**

УДК 316.342.6: 334.021  
ББК 60.55  
Ш 24

Рекомендовано до друку Вченою радою  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля (протокол № 4 від 15.12.2015 року)

Рецензенти:

Рамазанов Султан Курбанович, д.т.н., д.е.н., професор  
Климанська Лариса Дмитрівна, д.політ.н., професор  
Ярошенко Алла Олександрівна, д.філос.н., професор

Шаповалова Т.В.

Ш 24 **Соціальний капітал: теоретичні засади та стратегії трансформації:** монографія / Т.В. Шаповалова. – Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. – 360 с.

ISBN 978-617-11-0062-6

У монографії «Соціальний капітал: теоретичні засади та стратегії трансформації» розглядаються теоретико-методологічні основи соціального капіталу, підходи до моделювання стратегій його трансформації в контексті соціально-економічного розвитку. Проаналізовано історичну генезу концепції соціального капіталу, сучасні підходи до вивчення та базові складові цього виду капіталу. Визначено стратегічну роль соціального капіталу в економічному та соціальному розвитку, його вплив на сучасні трансформації в Україні. Висвітлено сучасний китайський досвід використання соціального капіталу як важеля соціально-економічного розвитку. Значної уваги приділено обґрунтуванню концептуально-методологічних засад формування стратегій трансформації соціального капіталу, розробленню механізмів збільшення вартості та визначення прогностичної віддачі інвестицій у цей вид капіталу. На цій основі побудовано модель та окреслено стратегічні напрями трансформації соціального капіталу в Україні.

Написання монографії інспіроване емпіричними спостереженнями, досвідом автора, набутим під час професійної діяльності в соціальній та економічній сферах, і є результатом досліджень, проведених ним протягом багатьох років. Монографія розрахована на економістів, соціологів, науковців, викладачів, студентів, всіх тих, хто цікавиться тематикою соціального капіталу та буде корисною для широкого кола читачів.

УДК 316.342.6: 334.021  
ББК 60.55

© Шаповалова Т.В., 2016

© Східноукраїнський національний

університет імені Володимира Даля, 2016

ISBN 978-617-11-0062-6

тям якого є взаємостосунки між суб'єктами різних соціальних рівнів. У висновках автор ототожнює поняття «капітал» і «ресурс», розглядаючи їх як синоніми. Невиправданою видається і позиція А.Г. Розсказова щодо підвищення результативності владного впливу на розвиток соціального капіталу в Україні шляхом співпраці між органами влади, органами місцевого самоврядування та громадськості. За таких умов співпрацюють лише два суспільних сектори – державний і громадський, а приватний (суб'єкти підприємництва) залишається осторонь. Ще більш сумнівною видається запропонована дисертантом «комплексна система виміру соціального капіталу в Україні», в якій соціальний капітал передбачається оцінювати такими показниками, як рівень обізнаності населення про місцеві або державні справи, рівень контактів з державними чиновниками, ставлення населення до голосування та можливості впливати на хід подій, рівень довіри до людей, сім'ї та родичів та ін. Взагалі викладений автором підхід до розуміння категорії соціального капіталу робить її «викривленою» під державне управління та «неадаптивною» до положень економічних теорій.

Філософський та психологічний аспекти соціального капіталу виробничої організації розкриваються у монографії, яку написано науковцями харківської економічної школи М.С. Дороніної та А.І. Нечепуренко [42]. Економічний аспект концепції соціального капіталу залишився на узбіччі дослідження, результати проведення якого висвітлено в праці О. Лазоренко «Соціальний капітал: соціальні та професійні мережі в Україні» [80]. В даній праці здебільшого розкривається проблематика формування довіри у суспільстві та до його інституцій, питання створення і розбудови соціальних та професійних мереж, а також підтримки базових цінностей у суспільстві.

У колективній монографії «Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування» [160], виданій у Раді з вивчення продуктивних сил України НАН України, розкрито генезу дослідження соціального капіталу, його основні якісні ознаки, сутність і наукові засади формування в умовах економічних трансформацій. Не применшуючи значення даної монографії, варто зазначити, що категорія «соціальний капітал» розглядається в ній в основному в контексті відтворення робочої сили та формування соціальних комплексів українських регіонів. Так, значну увагу в праці авторами приділено обґрунтуванню моделі механізмів відтворення робочої сили, визначенню системи параметрів, показників і методів їхнього оцінювання, висвітленню проблем формування соціальних комплексів регіонів України. Разом з тим економічна компонента соціального капіталу розглядається дотично та потребує більш глибокого вивчення.

соціального капіталу, з'ясовують тенденції розвитку та шляхи активізації цього феномена в Україні. Значну увагу вітчизняні дослідники приділяють теоретичним моделям соціального капіталу, його взаємозв'язку з іншими формами капіталу, методичним підходам до оцінки соціального капіталу, а також ролі кооперації у відтворенні соціального капіталу. Варто зазначити, що зазначені вище питання висвітлюються в монографії крізь призму державно-управлінської науки та формування відносин у форматі «державно-соціальний капітал», а їхні економічні аспекти розглядають побіжно.

Вітчизняний дослідник А.Л. Багнюк дійшов висновку, що соціальний капітал є одним із різновидів капіталу, що «визначає статус людини в соціальному просторі та є своєрідним ресурсом, який у підсумку дає змогу володіти іншими різновидами капіталу, зокрема виробничим». Соціальний капітал – це «капітал соціального спілкування, капітал людських взаємин через обмін істини, добра, краси, справедливості, закону, віри, правди». Тобто соціальний капітал – це ресурс, який «відкриває доступ до життєвих ресурсів» [5, с. 14]. Не заперечуючи викладені вище А.Л. Багнюком положення, знову ж таки слід зазначити, що спрямування проведеного дослідження є здебільшого філософсько-гуманітарним, але не економічним. Досить сумнівним видається практична значимість для науки економіки подана автором дефініція, яка характеризує людські відносини через такі неекономічні категорії, як «обмін істини, добра, краси, справедливості, закону, віри, правди».

А.Г. Розсказов у своїй дисертаційній роботі [138] крізь призму державно-управлінської науки зробив спробу висвітлити розвиток соціального капіталу в Україні в умовах євроінтеграції. Автором обґрунтовано концептуальні положення організації процесу державного впливу на формування та розвиток соціального капіталу України, які, на його думку, мають здійснюватись шляхом зміцнення суспільних зв'язків, забезпечення розвитку суспільної свідомості, освіти, культури, залучення громадськості до процесу обговорення та прийняття рішень, підтримки інституту сім'ї, впровадження корпоративної моделі формування соціального капіталу. Зміст терміна «соціальний капітал» А.Г. Розсказов трактує як суспільний ресурс, що формується та існує за умови наявності в суспільстві довіри, соціальних мереж, загально визнаних норм і здатності суб'єктів до співпраці. Такий підхід до визначення поняття соціального капіталу крізь призму державного управління має право на існування, але він є в значній мірі неприйнятним в науці економіки, оскільки позбавлений економічного підґрунтя. Сумнівними в економіці видаються запропоновані до наукового обігу дисертантом поняття «індивідуальний соціальний капітал», «груповий соціальний капітал» та «корпоративний соціальний капітал», підґрун-

## ПЕРЕДМОВА

Еволюціонування суспільства в постіндустріальну фазу його розвитку характеризується превалюванням знань, ресурсу усталених соціальних зв'язків і відносин. У реаліях сьогодення соціальний розвиток і зростання національної економіки обумовлені значною мірою неекономічними чинниками. Зокрема соціальним капіталом, наріжними каменями якого є соціальні мережі та інститути, довіра, інші морально-етичні норми та цінності.

Практика розвинутих країн світу переконливо свідчить, що позитивний соціальний капітал, втіленням якого є розвинене громадянське суспільство, соціальні зв'язки і мережі, морально-етичні норми та суспільні цінності, справляє позитивний вплив на соціально-економічний розвиток. І, навпаки, дефіцит позитивного соціального капіталу є сприятливим середовищем для поширення негативного соціального капіталу, проявами якого є корупція, клептократія, клановість, кумівство та інші негативні соціальні явища, що виникають при взаємодії між економічними агентами та інститутами держави.

Дійсно, негативний соціальний капітал не тільки уповільнює темпи соціально-економічного розвитку, але й може призводити до суспільного регресу в цілому. Сьогодні в центрі уваги громадськості багатьох країн світу перебувають корупційні офшорні скандали, які виникли після витоку і оприлюднення так званих «панамських документів». На першому глобальному антикорупційному саміті, який ознаменував собою реальну антикорупційну діяльність, лідери багатьох країн світу, бізнесу і громадянського суспільства відмітили, що корупція є «раковою пухлиною», «найлютішим ворогом» прогресу, першопричиною багатьох світових проблем, підриває довіру громадян до влади, їх етичні норми, призводить до «розкладання» суспільства. В дослідженні МВФ зазначається, що через корупцію в світі щорічно втрачається приблизно 1,5-2 трлн дол. США (2% ВВП), а непрямі соціальні втрати є набагато більшими. А відтак, соціально-економічний розвиток, боротьба з бідністю і підвищення рівня якості життя населення в будь-якій країні апіорі неможливі без викорінення негативного соціального капіталу, «культури корупції».

Розвиток позитивного соціального капіталу (розбудова громадянського суспільства), протидія та запобігання феномену корупції (негативно-

му соціальному капіталу), який набув ознак системного явища в усіх сферах суспільного життя, є важливими передумовами соціально-економічного розвитку в Україні. Ці питання актуалізуються в контексті політичної, економічної нестабільності, посилення соціальної напруги в українському суспільстві. Здійснювані нині в багатьох сферах життя суспільства реформи пов'язуються саме з розвитком соціального капіталу, який розглядається багатьма вітчизняними економістами, науковцями, керівництвом держави, політиками та громадськістю.

Виходячи з викладеного вище, дослідження теоретичних засад і моделювання стратегій трансформацій соціального капіталу є актуальним, таким, що відповідає вимогам часу і пов'язане з важливими науково-практичними завданнями, віднесеними до пріоритетів сучасного розвитку українського суспільства.

Різні аспекти соціального капіталу, проблеми його формування та розвитку в Україні аналізувалися в роботах таких вітчизняних науковців і дослідників, як С.І. Бандур, Н.В. Бобро, А.А. Бова, Л.Г. Богуш, В.М. Гесць, М.Є. Горожанкіна, О.А. Грішнова, М.С. Дороніна, Є.С. Драгомирова, Ю.К. Зайцев, А.М. Колот, О. Лазоренко, М.Д. Лесечко, Ю.Р. Мішин, А.І. Нечепуренко, А.Г. Розказов, І.І. Семків, О.Г. Сидорчук, О.А. Турецький, О.О. Убейволк та ін.

Теоретичні аспекти, спектр питань прикладного застосування концепції соціального капіталу розкрито в низці наукових робіт і публікацій дослідниками близького зарубіжжя, а саме: І.Є. Діскіна, Ж.В. Ігнатенко, П.Л. Іпатова, О.Т. Конькова, О.О. Конєва, А.В. Ланцман, А.К. Ляско, Д.В. Меркулова, Л.І. Поліщук, Д.Д. Попова, В.В. Радаєва, С.В. Ракші, О.М. Татарко, Н.М. Лебедевої, М.Я. Фейзби, С.А. Штирбул та ін.

Науково-теоретичні основи концепції соціального капіталу було зроблено такими західними науковцями, як П. Бурдє, Г.С. Беккер, Дж. Коулмен, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та ін. Положення вказаної концепції отримують сьогодні подальшого свого розвитку завдяки науковим дослідженням, фундаментальними з яких є дослідженням Р. Берта, У. Бейкера, С. Вассермана, Б. Велмана, Г. Вестланда, О. Вільямсона, Дж. Вулкока, М. Грановеттера, К. Гругертта, П. Дасгупта, Д. Кастіліоне, С. Кнек, Д. Кнок, Н. Лін, А. Портеса, Г. Свендсена, П. Франкоіса, Ф. Херрероса та ін. Разом з тим, соціальний капітал є предметом палких диспутів, які нині ведуться серед критиків і опонентів цієї концепції, особливо в колах економістів. Найбільш гострої критики положення концепції соціального капіталу піддають у наукових роботах і публікаціях такі зарубіжні економісти, історики, як Д. Гагтіо, Д. Мілонакіс, Л. Робісон, С. Сміт, Дж. Собель, Б. Файн та ін.

рівень соціального забезпечення населення за кількісними та якісними вимірами не підвищується. Існують підстави стверджувати, що виділені державні ресурси на розвиток соціального капіталу використовуються в даній сфері неефективно, нераціонально та не за цільовим призначенням: приблизно 30% загального обсягу коштів, що виділяються на соціальні програми в Україні отримують особи, потреби в соціальному захисті яких є сумнівними. Нинішня система соціального захисту населення в Україні продовжує й надалі зберігати «рудименти» радянської системи соціального забезпечення, яка базувалася на громіздкій і розгалуженій системі пільг і соціальних виплат, що здебільшого підміняли належний рівень зарплатні та матеріального забезпечення. Приблизно 70 % отримувачів державної соціальної допомоги (у різних видах і формах) не належать до категорії «бідного» населення, що свідчить про незначну адресну спрямованість державних соціальних програм.

Нині в Україні, яку за кордоном небезпідставно називають «країною пільг», за оцінками експертів різноманітні пільги, соціальні виплати та соціальні послуги передбачено у 58 законах і в понад 120 підзаконних нормативно-правових актах, які постійно змінюються та доповнюються. Загальна вартість задекларованих у чинному законодавстві пільг щорічно становить від 3,8 до 5,8 млрд дол. США, але фінансується фактично лише незначна їхня частина. Чисельність українців, які мають право на використання видів пільг, встановлених чинним законодавством, становить понад 15 млн осіб, які отримують пільги в приблизно 120 категоріях, з яких 45 категорій мають право на пільги за соціальною ознакою (приблизно 13 млн осіб), а 57 (3,2 млн осіб) – за професійною. Цілою низкою пільг «за професійною ознакою» користуються нині члени уряду, народні депутати України, чиновники вищого рівня державного управління, прокурори, судді, співробітники правоохоронних органів та ін. Зрозуміло, що така система пільг є економічно необґрунтованою, вона на фоні мізерних розмірів пенсій, встановлених для пересічних громадян, уподібнюється до «непо сильного тягара» для держбюджету [161, с. 285; 341, с. 17; 66, с. 4-5].

З огляду на викладене вище існують підстави стверджувати, що здійснення такої державної соціальної політики, яка, як правило, має тенденцію до активізації в періоди виборчих перегонів, негативно впливає на рівень довіри населення до державної влади, провокує виникненню соціальної напруги в суспільстві та, як наслідок, призводить до деградації соціального капіталу.

У монографії «Соціальний капітал: теорія та практика» [81], авторами якої є М.Д. Лесечко та О.Г. Сидорчук, обґрунтовується наукова парадигма соціального капіталу, висвітлено його роль у взаємодії органів влади та громади. Автори показують важливу роль держави у генеруванні

поширення – локальний і глобальний тощо. На її думку, особливість соціального капіталу полягає в тому, що він реалізується в соціальних відносинах, а тому не є власністю суб'єкта, який його використовує, а його схожістю з іншими формами капіталу є необхідність інвестування в його зберігання та поповнення. Для формування соціального капіталу необхідні такі елементи, як соціальні мережі, загальні норми, а також переконання й довіра.

На думку О.О. Убейволк, яку автор сповна поділяє, конвертувати капітал соціальний в економічний можна за певних економічних умов, в яких перебуває людина. Як вдало підмітила дослідниця, в Україні на розвиток ринкових відносин і соціального капіталу впливає менталітет, успадкований з часів радянщини. А дефіцит державного соціального капіталу виник ще в СРСР, коли не гроші, а знайомства та міжособистісні стосунки були фундаментом взаємовідносин між соціальними суб'єктами. Це значною мірою продовжує і нині визначати сучасний розвиток соціального капіталу в українському суспільстві, яке нині заповнили неформальні тіньові відносини. Зовнішнім проявом таких відносин є створення злочинних угруповань, розповсюдження корупції, яка сприяє формуванню середовища, придатного для становлення й зміцнення антисоціального капіталу. В Україні з 1991 р. у результаті соціально-економічних змін з'явився значний прошарок зубожілого населення, неспроможність якого адаптуватися та інтегруватися в суспільство є основною проблемою в розвитку соціального капіталу [173, с. 5, 13-15].

Дійсно, аномалії в розвитку соціального капіталу є досить серйозним викликом для держави, які на фоні значної деформації мотиваційної сторони працездатного населення до роботи (працевлаштування в Україні не гарантує уникнення бідності) в поєднанні з іншими негативними явищами призводять до безпрецедентного зубожіння соціуму в Україні. Зубожіння українців набуло застійного та хронічного характеру: так, якщо в 2008 р. 28 % українців проживали за офіційною межею бідності, то в 2010 р. частка населення, яку офіційно було визнано бідними, становила 26,4 % [109, с. 32]. Анахронізмом сучасного розвитку України є перебування за межею бідності не тільки традиційно вразливих категорій населення, але й економічно активних громадян: 79 % бідних становлять домогосподарства, члени яких працевлаштовані. Тобто зарплата в Україні, особливо в бюджетній сфері, не гарантує її громадянам, а, отже, і соціальному капіталу, уникнути та вирватися з «павутини» бідності, яка набула застійного характеру та перетворилася на один із чинників посилення соціальної напруги й нестабільності у суспільстві [100, с. 28, 29, 31].

Парадоксом в умовах розвитку України є й те, що попри постійне збільшення розмірів соціальних видатків з Державного бюджету України,

Різні теорії економічного та моделі соціального розвитку, концепції змін, впливу матеріальних і нематеріальних факторів на соціально-економічний розвиток аналізуються в роботах таких західних дослідників, як Р. Барро, С. Вассерман, Б. Веллман, К. Дуглас, Дж. Геррінг, Т. Гільфасон, Е. Глестер, Дж. Гратано, М. Джексон, У. Естерлі, Ч. Кадушін, Дж. Кальт, М. Кілдаф, Д. Лебланг, С. Ледяєва, Д. Ноук, М. Ослон, Е. Папіракіс, Д. Родрік, Ф. Сабатіні, А. Селигмен, Р. Солоу, Дж. Темпл, О.І. Уільямсон, Дж. Фенг, Дж. Хеллівелл, Р. Херпе, Л. Хосмер та ін.

Наукові джерела перерахованих вище вчених були підґрунтям для визначення мети та завдань монографічного дослідження.

*Мета* монографічного дослідження полягає в теоретико-методологічному обґрунтуванні соціального капіталу, оцінці його стратегічних трансформацій в Україні, та на цій основі розробленні механізмів стратегій приросту соціального капіталу, визначенні оптимальних параметрів моделі трансформації соціального капіталу.

Відповідно до мети дослідження поставлено такі *завдання*:

проаналізувати теоретико-методологічну базу дослідження соціального капіталу та його стратегічних трансформацій;

розкрити історичну генезу та сучасні еволюційні трансформації концепції соціального капіталу;

ідентифікувати концептуальні підходи до вивчення соціального капіталу;

здійснити аналіз базових, соціально-орієнтованих складових соціального капіталу;

виявити та стисло охарактеризувати ключові фактори, які в сучасних умовах детермінують трансформації в економічному та соціальному розвитку;

виявити економічні, неекономічні фактори, що детермінують трансформації в соціально-економічному розвитку та охарактеризувати їх;

визначити ступінь релевантності соціального капіталу до усталеної в економічній науці категорії «капітал» і його вплив на стратегічні трансформації в соціально-економічному розвитку;

дослідити стратегічну роль соціального капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку;

проаналізувати динаміку соціального розвитку України в контексті формування соціального капіталу;

дослідити вплив соціального капіталу на економічний розвиток в Україні;

здійснити аналіз зарубіжного досвіду використання соціального капіталу як важеля соціально-економічного розвитку;

визначити та обґрунтувати концептуально-методологічні засади формування змісту та складу стратегій трансформації соціального капіталу;

розробити механізми збільшення вартості та визначення прогнозованої віддачі інвестицій у соціальний капітал;

побудувати модель та сформулювати стратегічні напрями трансформації соціального капіталу в Україні.

Монографія складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг монографічної роботи становить 413 сторінок, із них основного тексту – 375 сторінок. Список використаних джерел включає 354 найменувань на 27 сторінках. Монографія містить 40 рисунків, 6 таблиць та 10 додатків.

зміну в умовах становлення ринку цінностей у суспільстві, потенціал соціального капіталу істотно знижується в Україні.

Сповна обґрунтованою, на нашу думку, є точка зору дослідниці щодо віднесення процесів інформатизації суспільства та створення соціальних мереж в глобальному інформаційному просторі до важливих факторів формування соціального капіталу в сучасних реаліях суспільного розвитку. Втім, як свідчить практика, за показниками освоєння сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій та конкурентоспроможності даної галузі Україна посідає досить низьке місце в рейтингу країн у світі. У цьому контексті до ключових факторів оптимізації формування соціального капіталу Є.С. Драгомирова відносить такі: інвестиції в освіту, охорону здоров'я, в інтелектуальний капітал; боротьба з корупцією та організованою злочинністю шляхом створення громадських об'єднань та посилення їхнього впливу на процес розроблення державної політики [43, с. 5-12, 19].

Різні аспекти соціального капіталу також ставали предметом наукових досліджень, проведених у цілій низці дисертаційних робіт [9; 29; 43; 71; 72; 79; 92; 98; 123; 141; 148; 173; 180; 184; 219] в різних галузях вітчизняної та зарубіжної науки, зокрема в соціології, економіці, філософії, державному управлінні, психології та ін. У контексті здійснюваного аналізу видається за необхідне стисло висвітлити найбільш важливі положення та результати дослідження, які отримано в наведених вище дисертаціях.

У дисертаційній роботі Н.В. Бобро, присвяченій соціологічному аналізу феномена соціального капіталу та визначенню його ролі в процесі професійної соціалізації працівників правоохоронних органів, автор розглядає соціальний капітал одним із провідних чинників успішної професійної діяльності правоохоронців [9, с. 17]. Дисертантка І.І. Семків [148] досліджує цей феномен як чинник громадянської активності студентської молоді, теоретично обґрунтовує та емпірично підтверджує відповідну психологічну модель. Оскільки категорія «соціальний капітал» в цих дисертаціях розглядається в контексті наук соціології, психології, а не економіки, а також з огляду на те, що в дисертаціях це явище висвітлюється крізь призму правоохоронної діяльності та громадянської активності студентської молоді, то немає сенсу ретельно аналізувати висновки та наукову новизну проведених досліджень.

У дисертації О.О. Убейволк [173] досліджено сутність, генезу, сучасні форми соціального капіталу крізь призму соціальної філософії. Заслуговує на увагу періодизація процесу еволюції соціального капіталу, яку автор виокремила в три епохи: доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну (інформаційну). Дисертантка також визначила такі форми соціального капіталу: соціальні зв'язки, мережі; урядовий і громадянський; структурний і когнітивний; індивідуальний та груповий; за рівнями

Мішин надає сім'ї, сімейним відносинам та взаємодії в цій сфері. Вони є вкрай необхідними і потребують нормативного регулювання з боку суспільства і держави. Дисертант робить висновок, що сучасні тенденції економічного розвитку постіндустріального суспільства вимагають від національних підприємств зважено та помірковано підходити до впровадження досвіду розвинутих країн на рівні виробничих організацій, що пояснюється збільшенням питомої ваги нематеріальних активів в структурі їхнього капіталу, унікальною частиною якого є соціальний капітал [98, с. 5-6, 17].

У роботі «Формування соціального капіталу на державному і регіональному рівнях» [43] Є.С. Драгомирова розробила підходи до оцінки різних факторів і вимірювання соціального капіталу із застосуванням математичних методів порівняльного аналізу в векторному просторі, рівнів соціальної капіталізації суспільних інститутів на рівнях держави і регіонів. На переконання дисертантки розроблений нею методичний інструментарій оцінки соціального капіталу має сприяти здійсненню ефективного державного регулювання. Автор резюмує, що соціальний капітал базується у суспільстві на міжособистісних та інституціональних взаємозв'язках, нормі та довірі, сукупність яких веде до формування інформаційних і професійних мереж (груп, товариств), а також доводить, що використання соціального капіталу зменшує транзакційні витрати, що сприяє соціально-економічному розвитку, підвищенню конкурентоспроможності економіки, ефективному функціонуванню інших його складових.

У дисертації обґрунтовано, що зменшення чисельності населення, яке має місце в Україні, негативно впливає на розвиток соціального капіталу. У цьому контексті державі потрібно здійснювати демографічну політику, спрямовану на відтворення населення, забезпечення позитивної динаміки приросту чисельності, структури та його якості. Зміна структури населення в Україні, яка характеризується процесами урбанізації, відбивається на формуванні та трансформації соціального капіталу: зростання міського населення призводить до збільшення кількості формальних соціальних інститутів (законів, указів, положень, угод, договорів тощо), порівняно з неформальними (традиції, звичаї, норми міжособистісного спілкування). Усталені в українському суспільстві цінності зберігаються здебільшого населенням працездатного (25%) та старшого віку, особливо в сільській місцевості, яке є більш консервативним.

Є.С. Драгомирова вважає, що первинною ланкою соціального капіталу є сім'я. Втім, в Україні викликає занепокоєння тенденція до зростання кількості розлучень, відсутності в сім'ях дітей, що певною мірою зумовлено негативними наслідками демографічної та фінансово-економічних криз. У цьому контексті та приймаючи до уваги негативний вплив інших факторів, зокрема міграцію за кордон економічно активного населення,

## Розділ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ

### ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

#### 1.1. Ступінь наукової розробленості концепції соціального капіталу

У сучасних умовах суспільного розвитку, притаманними рисами якого є інтенсифікація процесів глобалізації у всіх сферах суспільного життя, відкритість світової економіки та жорстка ринкова конкуренція, на економічний та соціальний розвиток будь-якої країни все більше впливають нематеріальні чинники, одним із яких є соціальний капітал. Цей різновид капіталу на рівні з такими традиційно визнаними базовими факторами, як праця, фінансовий капітал, природні ресурси, земля, підприємницькі здатності, в значній мірі детермінує і суспільний розвиток у цілому.

Сьогоднішні реалії розвитку українського суспільства, які характеризуються частими фінансово-економічними кризами, політичною нестабільністю, соціальною напруженістю та іншими негативними соціальними явищами, ставлять все більше викликів. До найбільш важливих з них належать пошук нових джерел сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Це завдання особливо актуалізується з огляду на стратегічний євроінтеграційний курс державної політики України, який визначено Угоди про асоціацію між Україною та ЄС<sup>1</sup> [174] (далі – Угода), яку 16 вересня 2014 р. ратифіковано Верховною Радою України та Європейським Парламентом. Вказана Угода є безпрецедентним міжнародним правовим документом, який, базуючись на принципах «політичної асоціації та економічної інтеграції», визначає

<sup>1</sup> *Примітка.* Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Євросоюзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

якісно новий формат відносин між Україною та Євросоюзом (далі – ЄС) та потребує гармонізації, адаптації її положень в економіці, в інших сферах суспільного життя.

Нині багато вітчизняних економістів, соціологів, політологів, вчених інших галузей науки, політики та вищі посадові особи держави сходяться на думці, що каталізатором, передумовою імплементації Угоди є формування та примноження в Україні соціального капіталу. Таке твердження є сповна обґрунтованим та виправданим, оскільки, як свідчить світовий досвід, країни, які приділяють належну увагу його формуванню, мають вищий рівень реалізації людського потенціалу та суспільних потреб. До того ж, в науковій літературі все частіше стверджується той факт, що людські взаємовідносини, соціальні мережі та організації справляють значний вплив на якість життя, перспективи економічного зростання та людського розвитку.

Перш ніж перейти до здійснення ґрунтового аналізу аспектів концепту соціального капіталу та його взаємозв'язку з економічним та соціальним розвитком, резюмуємо джерельну базу дослідження. Відразу варто зазначити, що науково-теоретичну базу вивчення соціального капіталу було закладено в роботах таких західних науковців, як П. Бурдьє [14, с. 55-97; 15; 16, с. 60-74; 234, с. 2-3; 235, с. 241-258], Г. С. Беккер [8; 231, с. 169-217; 232], Дж. Коулмен [75, с. 122-139; 243; 244, с. 95-120; 245], Р. Патнем [113; с. 12-16; 114; 278; 320; 321], Ф. Фукуяма [181; 182, с. 129-149; 187; 265; 266; 267, с. 52-58] та ін.

У подальшому роботи вказаних вище авторів знайшли свій розвиток у фундаментальних наукових дослідженнях і публікаціях Р. Берта [236; 237, с. 339-365], У. Бейкера [227, с. 589-625], С. Вассермана [343], Б. Велмана [345], Г. Вестланда [346], О. Вільямсона [347], Дж. Вулкока [348, с. 225-251; 349], М. Грановеттера [276], К. Грутаерта [278], П. Дасгупта [251, с. 2-21], Д. Кастіліоне [339], С. Кнек [298], Д. Кнок [300], Н. Лін [305, с. 28-51; 306, с. 561-581; 307], А. Портеса [318, с. 1320-1350; 319, с. 1-6], Г. Свендсена [280], П. Франкоіса [263], Ф. Херрероса [286] та багатьох інших дослідників, які зробили та продовжують робити свій внесок у формування сучасної концепції соціального капіталу, яку можна назвати мультидисциплінарною.

Слід також зазначити, що якщо політологи та соціологи вбачають у концепції соціального капіталу багато позитивних аспектів, то наукові погляди, ставлення економістів, істориків та представників інших галузей науки, особливо західних, до соціального капіталу як економічної категорії є досить неоднозначними. Так, у своїх працях і публікаціях Д. Гаггіо [269], Д. Мілонакіса [261], Л. Робісон [325, с. 1-21], С. Сміт [331],

будь-який спосіб. Виникає парадоксальна ситуація: соціальний капітал стає залежним від посадових осіб держави, які маніпулюють ним, відлучають громадян від держави, знижують рівень довіри до неї. А в умовах корумпованості суспільства держава та її громадяни починають існувати в двох різних системах – паралельних і водночас полярних.

Вітчизняний економіст Г.П. Скляр вважає, що в Україні соціальний капітал деформувався в значній мірі за радянських часів адміністративно-командної економіки, що призвело до зростання його дефіциту в суспільстві. Автор асоціює соціальний капітал з адекватними відносинами, які характеризуються взаємодопомогою, моральністю та довірою. В докторській роботі [151, с. 3, 5] науковий зміст категорії «соціальний капітал» визначається ним як особлива, побудована на засадах норм моральності та економності, система відносин взаємодопомоги і довіри між людьми, суспільством і природою, що спирається на схвалені на міжнародному рівні етичні цінності та принципи кооперації та реалізується через механізм соціального партнерства.

Кандидатська дисертаційна робота Ю.Р. Мішина «Соціальний капітал в сучасній економічній системі» [98] присвячена обґрунтуванню новітніх політекономічних підходів до визначення сутності соціального капіталу, його місця, ролі, особливості становлення та функціонування в сучасних економічних системах. Соціальний капітал дисертант визначає як додатковий ресурс суспільства, який виникає у процесі взаємодії учасників соціально-економічних відносин, забезпечуючи позитивний результат для всіх учасників суспільного процесу, що поділяють загальні норми й цілі. На підставі здійсненого аналізу автор доводить, що в умовах становлення постіндустріального суспільства створюються необхідні передумови для виділення соціального капіталу як найважливішого фактора виробництва. Дослідник визначив чинники розвитку соціального капіталу: довіра, загальноприйнятні норми і принципи, соціальна справедливість і соціальне партнерство, останній з яких він пропонує розглядати на трьох рівнях:

- 1) *мікрорівні* – безпосередні взаємодії між людьми в межах горизонтальних асоціацій;
- 2) *мезорівні* – відносини в межах вертикальних асоціацій, включаючи корпоративні та соціальні осередки;
- 3) *макрорівні* – відносини в межах формальних національних структур, зокрема державних інституцій.

Основними джерелами формування соціального капіталу, на його думку, є сім'я, комерційні і недержавні організації та держава. Важливого значення серед усіх форм соціального капіталу, які створюють можливості для взаємної довіри між людьми і об'єднання їх в економічні спілки, Ю.Р.



в економічній сфері. Трансформація системи економічних відносин в Україні має принципово супроводжуватися процесом формування вказаних вище нових інститутів (соціального капіталу, системи соціального партнерства). Розвитку інституту соціального капіталу науковець відводить особливе місце – він має розвивати людський капітал, справедливо розв'язувати проблему розподілу доходів. Разом з тим на підставі аналізу статистичного та фактичного матеріалу автор зробив висновок стосовно об'єктивності потреби у збільшенні кількості фахівців нової генерації, здатних забезпечити досягнення нової якості економічного зростання в умовах НТР і глобалізації світової економіки.

У дисертації доведено, що соціальний капітал може бути здобутком не тільки окремих колективів, підприємств, організацій, але за певних умов він є невід'ємною складовою позитивної динаміки соціально-економічного розвитку в окремих регіонах і навіть у країнах. Автор відмічає, що головною умовою позитивного впливу соціального капіталу на суспільний розвиток є створення розвиненого громадянського та інформаційного суспільства, форм соціального партнерства, середнього класу, за яких може виникати високий ступінь довіри громадян до державної влади. У цьому контексті важливим, на нашу думку, є обґрунтування дисертантом висновку, згідно з яким середній клас виступає у ринковій економіці середовищем, що забезпечує ефективне функціонування, використання та реалізацію ринкових і соціальних законів, формування, цілей та інструментів розвитку господарства, адекватних вимогам останніх. Середній клас, як зазначає Ю. К. Зайцев, є генератором і базою соціального капіталу, активним репродуктивним джерелом, яке постачає суспільству найбільш кваліфіковані кадри на всіх рівнях і в усіх сферах соціально-економічного життя [54, с. 14, 15, 18, 20, 21].

Втім, як свідчить поверховий аналіз соціального розвитку в Україні стан розвитку середнього класу, який є фундаментом соціального капіталу, а, отже, і соціальної стабільності та суспільної ходи, є незадовільним, критично допустимим та викликає особливе занепокоєння. По суті вирішення питання подолання бідності в демократично розвинених країнах перекладається на середній клас: із збільшенням його прошарку знижується рівень бідності. Втім, як свідчить викладене вище, в Україні є виразна тенденція до формування не середнього, а бідного класу із свідомістю та потребами бідняка. Так, до верстви з соціальним статусом «нижчий від середнього» позиціонують себе 57% українців, «середній» – 28%, «вищий за середній» – 15% [87].

Така стратифікація українського суспільства є тривожною: зубожіле населення не може бути якісним соціальним капіталом, оскільки змушене передусім думати про те, як прогодувати свою сім'ю, себе, тобто вижити у

Дж. Собель [332], Б. Файна [260; 261] піддають сумніву практичну цінність та критикують положення концепції соціального капіталу щодо їхньої несумісності з економічною наукою.

Різні моделі та теорії економічного зростання, вплив економічних і неекономічних факторів (соціальний капітал, соціальні мережі, морально-етичні цінності та ін.) на економічний розвиток, зростання аналізуються в працях таких західних дослідників, як Р. Барро [228, с. 1-27; 229; 230], С. Вассерман [343], Б. Веллман [345], К. Дуглас [253], Дж. Геррінг [271, с. 323-364], Т. Гільфасон [28, с. 459-485], Е. Глестер [272, с. 56-69], Дж. Гратано [277, с. 607-631], М. Джексон [292], У. Естерлі [255, с. 177-219], Ч. Кадушін [293], Дж. Кальт [294, с. 279-300], М. Кілдаф [297], Д. Лебланг [303, с. 453-472], С. Ледеяєва [304, с. 87-105], Д. Ноук [300], М. Ослон [312], Е. Папіракіс [316, с. 1011-1039], Д. Родрік [326], Ф. Сабатіні [328], А. Селигмен [147], Р. Солоу [335, с. 65-94], Дж. Темпл [338, с. 965-990], О. І. Уільямсон [175], Дж. Фенг [259, с. 391-418], Дж. Хеллівелл [284, с. 295-307], Р. Херпе [285; 287], Л. Хосмер [288, с. 379-403] та ін.

Соціальний капітал у різних його аспектах досліджено також у роботах дослідників вітчизняних, таких як А. Л. Багнюк [5], С. І. Бандур [160], Н. В. Бобро [9], А. А. Бова [10], Л. Г. Богуш [160], В. М. Геєць [26, с. 7-19; 27; 161], М. Є. Горожанкіна [29], О. А. Грішнова [31, с. 38-49; 32], М. С. Дороніна [42], Є. С. Драгомирова [43], Ю. К. Зайцев [54], А. М. Колот [69], О. Лазоренко [80], М. Д. Лесечко [81], Ю. Р. Мішин [98], А. І. Нечепуренко [42], І. І. Семків [148], О. Г. Сидорчук [81], О. А. Турецький [172], О. О. Убейволк [173] та ін., а також російських, зокрема: І. Є. Діскін [40], Ж. В. Ігнатенко [58], П. Л. Іпатова [59], О. Т. Конькова [72; 73], О. О. Конєва [71], А. В. Ланцман [79], А. К. Ляско [86], Д. В. Меркулова [92], Л. І. Поліщук [120, с. 46-65; 121, с. 38-44], Д. Д. Попова [123], В. В. Радаєва [134; 135, с. 20-33; 136], С. В. Ракші [141], О. М. Татарко [168], Н. М. Лебедевої [168], М. Я. Фейзби [180], С. А. Штирбул [219] та ін. Розглянемо основні положення, які містяться в наукових роботах зазначених дослідників і науковців, що стосуються категорії соціального капіталу.

У докторській роботі М. Є. Горожанкіної «Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології)» [29] досліджено природу походження, сутність і роль відносин накопичення і споживання соціального капіталу, формування неформального економічного інституту координації соціальної взаємодії суб'єктів господарювання. Автор розглядає соціальний капітал як інститут координації взаємодії економічних агентів, побудованої на взаємності зо-

бов'язань, спільних цінностях, наявності протилежних економічних інтересів, а також доводить, що цей вид капіталу – це ресурс максимізації корисності завдяки довірі та взаємності партнерських зобов'язань.

М. Є. Горожанкіна в роботі висуває та обґрунтовує наукову гіпотезу, що сферою створення соціального капіталу є духовне виробництво як ключовий компонент сучасного нематеріального виробництва. Тобто соціальний капітал створюється у нематеріальному виробництві, зокрема в духовному. До елементів духовного виробництва вона відносить галузі, працю, продукт, а довіра, на її думку, є інструментом господарської практики. У цьому контексті запропоновано розглядати соціальний капітал структурним елементом нематеріального капіталу, який поєднує людський, інтелектуальний, культурний, символічний, інституціональний види капіталів та забезпечує формування гуманітарного капіталу суспільства. Соціальний капітал має подібні властивості та відмінні ознаки нематеріальних форм капіталу, успадковані та набуті в процесі їхньої еволюції.

До успадкованих властивостей соціального капіталу автор відносить: ресурсність (потенціал взаємодії); накопичення (створення мереж соціальних зв'язків); конвертованість (обмін на безеквівалентній основі); ліквідність (обмін на еквівалентній основі); прибутковість (економія трансакційних витрат співтовариства або одержання соціальної ренти). Специфічною ознакою відносин соціального капіталу є їхня прихованість або віртуальність, яка відображає «ступінь почуттєвої взаємодії» економічних агентів. До основних властивостей соціального капіталу автор відносить: інтерактивність, яка дає змогу встановлювати прямі й зворотні міжособистісні зв'язки між економічними агентами, забезпечувати доступ до обмежених ресурсів, їхнього розподілу та перерозподілу; корпоративність як включеність у співтовариство.

Таким чином, резюмує автор, соціальний капітал є економічним інститутом, який виступає неформальним компонентом соціального зв'язку, формує його якість, забезпечує взаємодію агентів шляхом реалізації своїх властивостей, сприяючи тим самим досягненню економічного результату. Соціальний капітал як економічний інститут має специфічні обмеження і переваги неформального характеру, які забезпечують взаємодію економічних агентів у форматі «довіра – зобов'язання без санкцій».

М. Є. Горожанкіна акцентує на необхідності *капіталізації соціальної сфери*, під якою вона розуміє формування та функціонування гуманітарного капіталу, що створюється в процесі соціальної трансформації економічної системи шляхом послідовної акумуляції одних форм нематеріального капіталу іншими [29, с. 3, 4, 12, 18].

Увагу автора привернули певною мірою окремі аспекти дослідження, проведеного Ю.К. Зайцевим у докторській роботі «Соціалізація еконо-

міки України як стратегічна потреба її розвитку» [54]. Відправним положенням у дисертації є аргументація того факту, що процес реформування економіки в Україні неможливий без зростання якості людського капіталу, становлення і розвитку соціального капіталу. Соціальний капітал автор визначає як систему цілеспрямованих соціальних зв'язків, що виникають на рівні суспільства та на рівні окремого підприємства, фірми і забезпечують соціальну організацію відносин між основними суб'єктами господарської діяльності, основу якої становлять взаємодія, довіра, надійність і прозорість у стосунках. Він звертає увагу на те, що хоч така система зв'язків є певною мірою позаекономічною і позаматеріальною, але вона підвищує ефективність системи мотивації до праці та якість системи стимулів, тобто є продуктивною.

Основною функцією соціального капіталу, на думку автора, є забезпечення такої форми соціальної організації зв'язків, або відносин між основними суб'єктами економічної діяльності, яка б забезпечила максимально допустимий рівень взаємодії цих суб'єктів при вирішенні завдань виробничого і соціального характеру, рівноправний, прозорий, довірчий та прямий характер цієї взаємодії як на основі прямих домовленостей між представниками найманих працівників та підприємцями, так і за допомогою відповідного правового регулювання з боку держави. Сутність і функцію поняття «соціальний капітал» у вказаній вище дисертаційній роботі запропоновано розглядати крізь призму якісно нового інституту, що відбиває, регулює та забезпечує позитивні зміни в системі виробничих відносин, безпосередньо впливає на ефективність мотивів і мотивації до праці.

Соціальний капітал знаходить свій прояв у системі інститутів держави, в межах яких він може розвиватися та накопичуватися. До організаційних форм соціального капіталу Ю. К. Зайцев відносить передусім різні види соціального партнерства. Автор зазначає, що цей вид капіталу є досить вразливим, аргументуючи це тим, що, по-перше, його розвиток значною мірою залежить від цілей та інструментів економічної політики, суб'єктивних поглядів представників законодавчої та виконавчої гілок влади, рівня культури та характеру інтересів чиновників; по-друге, на відміну від інших форм капіталу соціальний капітал миттєво руйнується та може «регенеруватися» упродовж тривалого проміжку часу.

На підставі отриманих результатів дослідження автор дійшов висновку, що основними суспільними формами прояву та реалізації взаємодії ринкових і соціальних законів на макрорівні виступають такі інститути та інструменти, як соціальна справедливість і соціалізація економіки, яка проявляється зокрема в появі нових інститутів, а саме соціальної ринкової економіки, соціального капіталу, соціального партнерства та середнього класу, які забезпечують функціонування та реалізацію соціальних зв'язків

ми взаємодії, Р. Патнем зробив висновок, що «асоціативне життя є вирішальним для економічного процвітання та політичної ефективності». «Економічне чудо» таких італійських міст, як Модена, Прато та Віченца, можна розглядати, на думку американського історика Даріо Гаггіо, як історичну подію місцевого значення або, щонайбільше, як випадок в історії європейської індустріалізації. Тобто отримані Р. Патнемом результати дослідження є недостатніми, щоб розглядати їх як науково-теоретичну базу концепції соціального капіталу. Втім, на початку 1980-х рр. міжнародний успіх невеликих італійських підприємств набув «канонічного статусу» в роботах соціологів, географів та інших науковців. Таким чином, провінції Італії перетворилися в місцеперебування «форми капіталізму з людським обличчям», яке базується на традиціях довіри, сімейних узах, інноваціях, гнучкості та відповідності реагування на ринкові зміни. Цю концепцію можна розглядати як інтерпретацію економічних реформ, здійснюваних того часу в Італії, основаних на раціоналізації ринкових відносин та зв'язках з громадськістю. Такий підхід до економічної діяльності американський історик характеризує як капіталізацію соціальних зв'язків з подальшим перетворенням їх в авуари, економічні вигоди.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що критика Б. Файна не є епізодичним випадком, вона поширюється і на «історичне коріння» концепції соціального капіталу, яке «оголює» американський історик Д. Гаггіо. Безумовно, що критичні положення цих науковців слід використати як альтернативну, діаметрально протилежну наукову позицію в оцінці теорії соціального капіталу. Питання дуалізму наукових підходів (позитивізм і негативізм) до оцінки ролі концепції соціального капіталу доцільно виділити в окремий підрозділ та проаналізувати в межах цього наукового дослідження.

У посібнику «Соціальний капітал: тройка соціології, політології та економіки» [280], виданому під редакцією професорів Г.Т. Свендсен і Г.Л. Свендсен з Данії, акцентується на необхідності застосування міждисциплінарного наукового підходу до вивчення феномена соціального капіталу. Спільні зусилля дають змогу досягнути кращих результатів порівняно з цілою низкою зусиль, виконаних ізольовано та розрізнено, – під таким девізом написана ця книга. «Тройка» є метафоричним порівнянням поєднання трьох наук – соціології, політології та економіки, а об'єднання зусиль науковців цих галузей забезпечує міждисциплінарний підхід до дослідження. Як російська «тройка» запряжених коней злягоджено тягне сани, так злягоджена співпраця соціологів, політологів та економістів дасть змогу краще дослідити та зрозуміти концепцію соціального капіталу, – вважають автори посібника [280, с. 1]. Такий підхід нам видається достатньо зваженим та обґрунтованим для здійснення аналізу впливу со-

Аналіз джерельної бази за темою наукового дослідження буде неповним, якщо не розглянути напрацювання у сфері вивчення аспектів соціального капіталу та відповідний внесок, зроблений російськими вченими і дослідниками. Тематику соціального капіталу, яка розглядається ними в різних галузях науки присвячено цілу низку докторських і кандидатських дисертаційних робіт. Питання соціального капіталу вивчаються такими дослідниками-економістами, як О.Т. Коньков [72], О.О. Конєв [71], А.В. Ланцман [79], Д.В. Меркулов [92], Л.І. Поліщук [120, с. 46-65; 121, с. 38-44], Д.Д. Попов [123], В.В. Радаєва [134; 135, с. 20-33; 136], С.В. Ракша [141], О.М. Татарко та Н.М. Лебедева [168], М.Я. Фейзба [180], С.А. Штирбул [219] та ін. У контексті здійснюваного в межах даного підрозділу дослідження актуалізується необхідність висвітлення найбільш важливих і значимих наукових положень із дисертаційних робіт, вказаних вище авторів.

О.Т. Коньков у докторській роботі «Соціальний капітал як концепція економічної соціології і його роль в системі економічної взаємодії» [72] вивчав сутність, джерела, структуру та функції соціального капіталу, а також способи їхнього вияву в різних видах економічної взаємодії. Автор виокремив функції соціального капіталу як благо приватне та публічне, а також обґрунтував тезу щодо універсальності продуктивної функції соціального капіталу. Зрозуміло, що такий підхід до трактування функцій соціального капіталу є більш прийнятним для соціологічної, але не для економічної науки. Втім, далі в своїй роботі він уточнює, що основною функцією соціального капіталу в системі економічної взаємодії є забезпечення доступу суб'єктів до різноманітних благ і цінностей, зниження витрат, пов'язаних з отриманням доступу до благ. Цю функцію соціолог розглядає як фундаментальну властивість соціального капіталу, продуктивний ресурс разом з фінансовим, фізичним і людським капіталом [72, с. 11-12]. Вказану тезу буде доцільно певною мірою розглядати як одну з відправних точок у дослідженні, достовірність якої необхідно підтвердити або спростувати в ході його проведення.

У дисертації обґрунтовується концепція багаторівневого відтворення соціального капіталу, в якій інтегровані уявлення про роль індивідуального агентства, сітрової взаємодії та інституціонального середовища в акумулюванні та продукуванні соціального капіталу. Вчений вважає, що соціальний капітал акумулюється, відтворюється в соціальних мережах і групах, в яких поведінка індивідів мотивована раціональним вибором. Відтворення соціального капіталу визначається спроможністю соціальних інститутів стимулювати спонтанну кооперацію і генеровану довіру.

У дисертації [72] нашу увагу привертають такі положення.

*По-перше*, автор зазначає, що на базі положень концепції соціального капіталу можна пояснити феномен відмінності в продуктивності та результативності суб'єктів економічної діяльності з огляду на різні обсяги цього виду капіталу, що мають в розпорядженні суб'єкти. З одного боку, більший обсяг соціального капіталу дає суб'єктам змогу реалізовувати конкурентні переваги на ринках, є механізмом неформальної координації економічних акторів та інструментом отримання монопольного прибутку. З другого боку, соціальний капітал, доступний дискримінованим групам, може слугувати засобом нівелювання дискримінації, у тому числі в сфері економічних відносин.

*По-друге*, О.Т. Коньков вбачає в концепції соціального капіталу евристичну цінність – вона пояснює причини неоднакової ефективності економічної взаємодії на макрорівні, що виражається в масових, стохастичних процесах. Він також стверджує, що дефіцит соціального капіталу на рівні окремих ринків і суспільства в цілому не тільки збільшує транзакційні витрати, провокує масову опортуністичну поведінку, але є чинником загальної неефективності інституціонального середовища, її нездатності стимулювати розвиток механізмів саморегуляції ринкових процесів [72, с. 12-13].

Вплив соціального капіталу на ефективність підприємництва, на думку автора, виявляється в наступному [72, с. 36-37]:

соціальний капітал є необхідною умовою досягнення успіху в підприємницькій діяльності – інвестування в соціальний капітал сприяє підвищенню ефективності ведення бізнесу, оскільки це явище є чинником мінімізації витрат і підвищення продуктивності підприємницької діяльності (чим активніше інвестування в соціальний капітал, тим більше можливостей для досягнення успіхів в підприємстві);

при збільшенні розмірів накопиченого компанією соціального капіталу обсяги його інвестування можуть знижуватися – в міру досягнення нею успіху в сфері підприємництва, а подальше інвестування в соціальний капітал здійснюється за принципом граничної корисності (воно стає менш прибутковим і, як наслідок, менш привабливим для компанії);

дефіцит соціального капіталу в частині розвитку підприємництва інколи не можливо покрити навіть активним інвестуванням інших форм капіталу, хоча його частково можна компенсувати надійністю інституціонального середовища бізнесу.

А.В. Ланцман у дисертаційній роботі «Соціальний капітал як чинник підвищення ефективності управлінської діяльності» [79] доводить той факт, що соціальні зв'язки і довіра мають важливе значення в підтримці економічного розвитку, а соціальний капітал є одним із основних чинників, що впливають на економічний розвиток регіонів і країн. Проблемати-

ми», мають цілу низку недоліків, зокрема в частині його вимірювання, та є «дефінітним хаосом»;

соціальний капітал є «інтелектуальним непорозумінням в наукових колах», яке слід розглядати як реакцію-відображення на теорії неолібералізму та постмодернізму [260, с. 2-8].

З висновками, зробленими Б. Файном, можна погодитися частково. Дійсно, нині існують певні труднощі в визначенні та оцінюванні соціального капіталу. Втім, внаслідок цілої низки проведених наукових досліджень в цій галузі, вченими та дослідниками зроблено значний доробок до положень концепції соціального капіталу. Цілком зрозумілим є і той факт, що вивчення цієї концепції потребує міждисциплінарного підходу. Як свідчить світова практика, соціальний капітал відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку, політичному середовищі, суспільному житті в будь-якій країні. Тому не варто нівелювати питання соціального капіталу в економічній науці та в економічному розвитку. Разом з тим це зумовлює потребу у виокремленні питання термінологічної визначеності поняття «соціальний капітал» в окремий підрозділ та проведення більш ґрунтовного дослідження підходів до його тлумачення.

Досліджуючи генезу концепції соціального капіталу, Б. Файн і Д. Мілонакіс також дійшли спільного висновку, що соціальний капітал «не має історії». Вчені-історики, особливо в галузі історії науки економіки, перебувають у повному непорозумінні щодо цього поняття, а відсутність його «історичного коріння» призводить до існування цілої низки пов'язаних з цим недоліків. Вони твердять, що термін «соціальний капітал» з'явився в Світовому банку, а потім набув поширення в наукових колах [260, с. 9].

Подібну до поданої вище точку зору щодо незначної історичної важливості та примітивності передумов виникнення концепції соціального капіталу обстоює Д. Гаггіо, професор з університету Мічигану. В опублікованій у журналі «Соціальна історія» статті «Чи потрібен соціальним історикам соціальний капітал?» він зробив висновок, що західні історики в своїх дослідженнях не надають важливого значення теорії соціального капіталу та навіть нехтують нею. Аналізуючи історичні передумови створення цієї концепції, західний науковець звертає увагу на те, що її положення, одним із основоположників яких є італієць Р. Патнем, розроблялися в конкретних історико-географічних умовах. Так, у 80-х рр. XX ст. Р. Патнем на двадцяти середніх за розмірами підприємствах, розміщених у невеликих промислових районах на півночі та сході Італії, провів дослідження окремих видів їхньої господарської діяльності. На підставі аналізу окремих економічних показників діяльності мереж виробників і трейдерів та зіставлення їх з такими неекономічними категоріями, як довіра та нор-

Відшукування взаємозв'язку між соціальною теорією та економікою є ніщо інше, як «колонізація» соціології інших галузей наук.

Досить сумнівним видається, на його думку, розглядати поняття «соціальний капітал» з наукової точки зору, посиляючись на зроблені в Світовому банку його визначення, як «недостатній зв'язок» та «клей, який утримує суспільство в єдності». Навряд чи прийнятними для науковців-економістів є такі недостатньо зрозумілі тлумачення соціального капіталу, як: чинника, який «дає змогу суспільству функціонувати успішно»; «спосіб поведінки громадян, який веде до загального добробуту»; «зорієнтованість та мотивація особи на традиції, норми, інститути та правила» та ін.

Зрозуміло, що такі дефініції соціального капіталу ставлять під сумнів та підривають достовірність будь-яких підходів до вимірювання цієї категорії, резюмує вчений. Б. Файн також вважає, що концепція соціального капіталу краще підходить для пояснення соціальних, політичних, державно-управлінських процесів (соціальні мережі, правопорушення, бідність, корупція, сімейні дисфункції, громадські справи, демократія, урядування тощо), ніж для аналізу економічної діяльності. В крайньому випадку соціальний капітал можна розглядати в контексті концептуальних, емпіричних та політичних аспектів теорій постмодерністського марксизму або неокласицизму [260, с. 189-190].

В іншій роботі «Теорії соціального капіталу» [261], виданій Б. Файном спільно з професором Д. Мілонакісом у 2010 р., автор відмічає, що в період після опублікування своєї книги «Соціальний капітал проти соціальної теорії» [260], упродовж якого він уважно слідкував за розвитком концепції соціального капіталу, його ставлення до неї не тільки не змінилося, але стало ще більш негативним. Власне це і надихнуло його написати нову працю, а не працювати над перекладом своєї попередньої книги.

Концепцію соціального капіталу Б. Файн у своїй останній роботі піддає нищівній критиці, зазначаючи, що вона є «деградацією соціальних наук». Словосполучення «соціальний капітал» є, на його думку, взагалі несумісним з економічною наукою: якщо соціальний, то не капітал, а якщо капітал, то не соціальний. Іншими словами, між цими двома словами в економіці не може бути взаємозв'язку. Автори також ставлять під сумнів та піддають критиці інші положення концепції соціального капіталу, зокрема:

соціальний капітал не вдосконалює функціонування ринку, а лише доповнює різновиди неекономічної поведінки агентів, а саме її колективно-доброзичливим видом;

визначення поняття «соціальний капітал» у викладі в роботах П. Бурд'є, Дж. Коулмена Р. Патнема, інших науковців є досить «звужени-

ка соціального капіталу як ресурсу, необхідного для підвищення ефективності управлінської діяльності та сталого розвитку, також розширюється і в контексті глобалізації сучасного світу. Дослідниця відмічає, що питання розвитку соціального капіталу набуває особливої актуальності та гостроти в сучасному суспільстві, в якому існує дефіцит сталих цінностей раціональної трудової етики і відповідальності. Брак довіри населення до ринкових інститутів виробництва, споживання і розподілу товарів та послуг стоїть на заваді, здійснюваних у країні соціальних і економічних перетворень.

Специфікою соціального капіталу, на її думку, є спроможність суспільства до самоорганізації, тобто можливості та вміння осіб, що проживають на певній території, створювати громадські організації, які формуються на основі загального інтересу, розв'язувати загальні проблеми. Втім, такі організації не мають займатися комерційною діяльністю. В роботі також акцентується, що довіра як основа соціального капіталу дає змогу політичним конкурентам і супротивникам, бізнесменам і ученим співробітничати, розуміти один одного, знаходити взаємоприйнятні шляхи і способи вирішення існуючих розбіжностей, генерувати стійкі форми політичної, соціальної, економічної, міжнаціональної рівноваги і порядку, тобто виконує стратегічну і раціональну, прагматичну роль.

А.В. Ланцман слушно відмічає, що довіра дає можливість політичним конкурентам і суперникам, бізнесменам і вченим співпрацювати, розуміти один одного, знаходити взаємоприйнятні шляхи і способи вирішення існуючих розбіжностей, генерувати стійкі форми політичної, соціальної, економічної, міжнаціональної рівноваги та порядку. Іншими словами, довіра виконує стратегічну, раціональну та прагматичну роль у суспільстві. З позицій економічних відносин автором робиться висновок, що економічна відсталість є результатом взаємної недовіри в суспільстві. Це проявляється у високих податках на види економічної діяльності, в нерозвиненості кредитно-фінансової сфери, в небажанні і нездатності роботодавця сприяти модернізації виробничого процесу тощо. Недовіра ускладнює реалізацію на практиці цілої низки позитивних починань у сфері бізнесу, є бар'єром у соціально-економічних перетвореннях у будь-якому суспільстві.

На підставі результатів проведеного дисертаційного дослідження соціального капіталу дисертантка робить висновок, що упродовж останніх років активізується процес організації неформальних об'єднань у виді ділових мереж, функціонування яких базується на постійних взаємних послугах. Такі організації є де-факто негласними, неписаними домовленостями, які частково відображаються та доповнюються у формальних договорах. Позадовіріні відносини виражаються зокрема у виді надання фінан-

сової підтримки «для своїх». Неформальні зв'язки особливо важливі в умовах дефіциту фінансових ресурсів і відсутності матеріальних ресурсів, які могли б використовуватися як застава. Етика таких відносин надає широкий спектр неформальних послуг, таких як знижки, затримки в оплаті, кредити під низький відсоток, вето на використання «кабальних» умов, застосування сили тощо. На підставі цього дослідниця вважає, що в Росії сформувалася етика внутрішньо-сітьових соціальних відносин. Вона також відзначає важливу роль соціального капіталу в можливостях отримання інформації, які притаманні соціальним відносинам та пропонує розглядати соціальний капітал як цінний ресурс при пошуку роботи і персоналу [79, с. 4, 12, 14, 18, 22].

С.В. Ракша в дисертаційній роботі «Інституціоналізація соціального капіталу в ринковій економіці» [141] розглядає соціальний капітал як економічний інститут, що базується на довірі, механізмах забезпечення зобов'язань і санкціях. Автор підкреслює, що соціальний капітал, який формує якість соціальних зв'язків, організовує взаємодію та сприяє досягненню агентами економічного результату, не може розглядатися окремо від інституціональної структури економіки. Під інституціональним середовищем він пропонує розуміти впорядковану сукупність правил поведінки, що складається з певного переліку обмежень і можливостей, які співвідносяться між собою в залежності від цілей і ресурсів учасників цього простору. Існування та функціонування соціального капіталу дисертант розглядає крізь призму поведінкових передумов, відмінних від прийнятих в неокласичній економічній теорії. Такими поведінковими передумовами можуть слугувати обмежена раціональність та альтруїзм.

На думку С.В. Ракші, формування соціального капіталу на ринку праці залежить від конкретних історичних обставин, відображених у національних моделях ринку праці, що визначає різну міру ефективності інституціональних структур. Вона робить висновок, що в російській економіці соціальний капітал ще не сформувався в масштабах, достатніх для ефективної її ринкової інституціоналізації. Це не дає змогу проявлятися таким необхідним складовим соціальних зв'язків, як солідарність, групова довіра, та формуватися ефективним інститутам, які сприяли б підвищенню факторного доходу працівників.

Дослідниця висунула гіпотезу про те, що довіра як соціальний феномен перетворює об'єднання соціальних суб'єктів на інституціоналізоване співтовариство, оскільки довіра є різновидом соціального капіталу, який є і використовується лише групою в цілому, що створює можливість існування в середовищі її членів генералізованого обміну, на відміну від індивідуального капіталу, який набувається індивідами та використовується ними для досягнення приватних цілей [141].

з боку громадськості. Позитивні наслідки та результати від вкладання в соціальний капітал коштів проявляються через певний період часу, тобто віддача від такого інвестування не є негайною, до того ж існує значний ризик швидкої втрати отриманої довіри. Тому потрібно досить помірковано і збалансовано підходити до використання соціального капіталу для підвищення ефективності економічного розвитку.

Втім, здійснивши цілу низку економічних розрахунків, П. Франкос дійшов висновку, що явно вираженого, тісного взаємозв'язку між продуктивністю та соціальним капіталом не існує. Він ставить під сумнів результати проведених досліджень західних науковців, які встановили цей взаємозв'язок, що не піддається математичним розрахункам, визначенню формулами, загальноприйнятими для економістів. Тобто в економіці довіра як критерій оцінки соціального капіталу не є сповна надійним індикатором економічного розвитку: довіра справляє опосередкований вплив на економічний розвиток. На ступінь довіри з боку громадськості впливають суспільні моральні цінності, наявність спільних інтересів, добробут в сім'ї, інноваційно-технологічний розвиток та інші характеристики, які необхідно враховувати при оцінці соціального капіталу. До основних факторів, які стимулюють розвиток соціального капіталу, а, отже, економічний розвиток, вчений відносить: підвищення довіри громадян, підвищення заробітної плати працівникам, відкритість світової економіки, інформатизацію, розвиток сучасних технологій, міжсекторальну суспільну співпрацю.

Діаметрально протилежну точку зору щодо ролі соціального капіталу в економічному розвитку обстоює Бен Файн, професор з Кембриджського та Лондонського університетів. В книзі «Соціальний капітал проти соціальної теорії» [260] на підставі здійсненого аналізу опублікованих літературних джерел таких науковців, як Г. Беккер, П. Бурдье, Дж. Коулмен, Р. Патнем, західний науковець здійснив критичний аналіз концепції соціального капіталу. Він піддав досить жорсткій критиці цю концепцію, розглядаючи її як невдалу спробу об'єднати «соціальні міркування в русло економічної думки». На його думку, соціальний капітал не є панацеєю для усунення наслідків соціальної несправедливості, спричинених неоліберальною теорією економічного розвитку.

Автор зробив висновок, що підхід, який застосовують прихильники теорії соціального капіталу до вимірювання соціальних чинників у кількісних показниках шляхом застосування комплексних математичних підрахунків, є примітивним. Він вважає, що соціальний капітал доречно розглядати вужче – в контексті впливу соціально-політичних думок на економіку. Положення даної концепції, як стверджує Б. Файн, викликають більше критичних питань, ніж науково обґрунтованих відповідей та пояснень.

мані в ході дослідження знання є цінним доробком, зазначають західні науковці, який необхідно політикам використовувати для розроблення та здійснення економічної політики, зокрема в частині інвестування в соціальний капітал, яке, без сумніву, є корисним, вигідним та приносить прибутки [278, с. 349].

Безперечно, що результати, отримані західними вченими в ході проведення емпіричного дослідження, є об'єктом підвищеного наукового інтересу та мають стати об'єктом більш ґрунтовного вивчення в межах дослідження цієї роботи.

У зарубіжній науковій літературі з'являється все більше доказів щодо важливого значення соціального капіталу у досягненні успіху в економіко-господарській діяльності будь-якої організації [233, с. 45-55]. Р. Берт [237] стверджує, що соціальний капітал створює можливості, які кожна особа може отримати від відносин з іншими особами.

К. Грутаерт, економіст Департаменту соціального розвитку Світового банку, на підставі результатів проведеного емпіричного дослідження, які опубліковано у роботі «Роль соціального капіталу в розвитку», зробив висновок про «обмежений оптимізм» щодо соціального капіталу. Дослідження показало, що соціальний капітал має істотне значення і ним не можна нехтувати або віднести до «другорядних питань». Ним виявлено, що для того щоб успішно управляти спільними ресурсами, необхідний наявний мінімальний рівень соціального капіталу. Очевидним, на його думку, є те, що соціальний капітал є важливим фактором економічного розвитку, а відтак в цей вид капіталу потрібні інвестиції. Він звертає увагу на те, що не має бути ніяких сумнівів щодо доцільності капіталовкладень у соціальний капітал, оскільки він продемонстрував значний потенціал і віддачу [278, с. 349].

У науковій роботі «Соціальний капітал та економічний розвиток» [263] професор з університету Британської Колумбії (Канада) Патрік Франкоіс провів фундаментальне дослідження, яке дало йому змогу встановити взаємозв'язок між ступенем довіри з боку громадян суспільства та процесом економічного розвитку. Він уточнює, що довіра з точки зору економіки відрізняється від розуміння цього терміна в соціології: довіра означає установку особи діяти в домовлений спосіб, але до тих пір, поки це не завдасть їй матеріально-фінансової шкоди (збитки, втрати). Тобто, ступінь довіри детермінований рівнем економічної вигоди.

На підставі аналізу західний науковець встановив значимість соціального капіталу для підвищення продуктивності в економіці, що особливо важливо для нових галузей виробництва, сфер надання послуг і новостворених підприємств. Це зумовлює необхідність проведення відповідної політики та визначеного в часі асигнування заходів щодо підвищення довіри

У дисертаційній роботі «Соціальний капітал і соціальний потенціал» [219], розглядаючи зв'язки категорій «капітал» і «соціальний капітал», її автор С.А. Штирбул проаналізувала історію і логіку у визначенні першого поняття та навела цілу низку аргументів на доведення наукової точки зору, що до феномена під назвою «соціальний капітал» неприйнятною є характеристика капіталу як самозростаючої вартості. Автор проаналізувала перелік рис характерних капіталу, що історично приписуються цьому поняттю різними школами, та зробила висновок, що в сучасному розумінні терміна «капітал» певною мірою ці риси враховані. Незважаючи на те, в коректності вживання поняття «капітал» не враховано один принципово важливий момент і водночас наріжний камінь, який дає змогу спростувати всі очевидні для ресурсу або блага характеристики, що нагадують капітал: капітал – це вартість, що приносить додаткову вартість, у цьому контексті не припускає дії основної умови виникнення додаткової вартості за К. Марксом, а саме моменту експлуатації. Іншими словами, «соціальний капітал» немає вартості. В цьому викладі мається на увазі лише момент приросту як віддачі від використання ресурсу або прирості, що виникає в результаті конвертації форм. Припускається, що закони К. Маркса щодо функціонування капіталу можуть бути адекватні лише для промислового капіталу, а для інших видів капіталу вони не діють.

Дійсно, низка властивостей, притаманних соціальному, людському та іншим видам «капіталів», дає змогу проводити аналогії з капіталом економічним. Визначимо та викладемо аргументи щодо схожості соціального капіталу з усталеним в економіці поняттям «капітал» та відмінностей між ними, найбільш вагомим з яких є наступні:

оскільки використання «соціального капіталу» допускає певні інвестиції в його формування і оскільки зовні ці інвестиції і віддача від них може бути побічно побудована по аналогії з віддачею на капітал, остільки в неокласичній теорії цей феномен не зміг отримати іншої назви;

теорії соціального, людського, культурного та інших капіталів частково усувають недоліки формалізованого методу сприйняття людини в неокласичній теорії, розширюють її та роблять аналіз зовні всеосяжним в економічній науці;

бачення соціального, людського та інших якостей саме як капіталу надає право на існування та подальший розвиток неокласичної моделі раціонального максимізатора;

бачення людського, соціального та ін. капіталів з точки зору аналізу інвестицій – вигод і теорія про конвертацію різних видів капіталу в грошовий, дають змогу виправдати нерівномірний розподіл прибутків в суспільстві.

Автор цілком слушно зазначає, що «соціальний капітал» пов'язаний з довгостроковим витрачанням засобів (моральних, інтелектуальних, вольових зусиль або матеріальних ресурсів) на створення певних активів, які потім застосовуються і забезпечують віддачу від вкладення активів. Як і фізичний капітал, людський, соціальний та інші капітали забезпечують при застосуванні ефект, що перевищує розміри витрат на його створення. Отже, за формою відтворення є очевидна подібність «звичайного капіталу», соціального і людського капіталів. Більш того, у неокласичній парадигмі соціальний, людський, культурний та інші потенціали дійсно набувають подібних до капіталу форм.

Важливим науковим положенням, яке С.А. Штирбул винесла на захист дисертації, є теза, що використання соціальних чинників для економічного розвитку можливе, але це не означає конвертацію «соціального капіталу» в економічний. Соціальний, людський та інші види капіталів відіграють передусім роль надбудови, зумовленої існуючими виробничими відносинами. Вона також розробила гіпотезу вирішення закладеного в понятті «соціальний капітал» протиріччя компоненти ринкової («капітал») та неринкової («соціальний») та зробила висновок, що категорія «соціальний потенціал» повніше відбиває сутність і зміст досліджуваного феномена. Слово «соціальний» – категорія неринкова або така, що виходить за межі ринку та означає суспільний, що належить до життя людей та їхніх відносин у суспільстві, тоді як капітал – категорія, що безпосередньо належить до ринку.

Іншими словами, «капітал» виступає як теза, а «соціальний» – як антитеза. Поняттям, яке усуває це протистояння є категорія «соціальний потенціал». Перехід від поняття «соціальний капітал» до категорії «соціальний потенціал» має значний позитивний сенс: соціальні ресурси можуть бути розглянуті не лише з точки зору ринку або капіталу (виходячи з ринкових, капіталістичних критеріїв), що важливо для вирішення завдань соціально-орієнтованої економіки, розвитку людських якостей. Дисертантка виділила та охарактеризувала функції соціального потенціалу на чотирьох рівнях: 1) нанорівень (сім'я); 2) мікрорівень (бізнес); 3) макрорівень (держава та громадянське суспільство); 4) метарівень (глобальний) [219, с. 6, 13–15, 25].

Д.В. Меркулов [92] присвятив свою кандидатську дисертацію вивченню соціального капіталу та його ролі в розвитку економіки. Якщо окремі дослідники ставлять під сумнів коректність вживання терміна «капітал» в понятті «соціальний капітал», то Д.В. Меркулов, дослідивши цей термін, обґрунтовано відносить його саме до форми капіталу. Зокрема він показує, що соціальний капітал певною мірою відповідає основним властивостям, якими має володіти капітал, а саме: виступає як обмежений ре-

виявлено, що рівень довіри громадян до влади (як важливої складової соціального капіталу) низький в усіх країнах з перехідною економікою та високий в країнах ОЕСР – у першому випадку це призводить до зниження, а в другому – до підвищення темпів економічного зростання та здійснюваних економічних реформ в досліджуваних країнах;

участь громадськості у вирішенні важливих економічних питань на місцевому рівні веде до підвищення рівня ефективності функціонування ринків, зменшення бюджетних витрат через їхній моніторинг з боку громадян;

довіра громадян до державних інституцій корелюється з економічним розвитком – чим вищий рівень довіри, тим вищі темпи економічного розвитку в досліджуваних країнах;

значні відмінності в доходах населення, особливо в країнах пострадянського простору, негативно позначаються на розвитку соціального капіталу.

Викладені вище результати дослідження свідчать, що рівні розвитку соціального капіталу значною мірою впливають на різні аспекти економічного та соціального розвитку в країнах з перехідною економікою. Трансформаційні процеси в цих країнах мають супроводжуватися розвитком громадянського суспільства, соціального капіталу та вжиттям заходів, спрямованих на підвищення довіри з боку громадян до держави.

Результати емпіричного дослідження, проведеного групою західних науковців з Кембриджського, Гарвардського, Оксфордського й інших відомих у світі університетів, економістами та експертами зі Світового банку та профінансованого на замовлення уряду Данії, дають певні підстави для оптимістичної оцінки значення соціального капіталу. В резюме до книги «Роль соціального капіталу в розвитку: емпірична оцінка» [278], виданої в Кембриджському університеті, зазначається, що результати проведеного дослідження показали важливе значення соціального капіталу для економічного розвитку та виразний взаємозв'язок між ними. Базуючись на значній кількості показників, зібраних у 10 країнах світу, західні дослідники здійснили скрупульозний аналіз зв'язку між соціальним капіталом та економічним розвитком. У книзі задокументовано важливу роль соціального капіталу в зменшенні бідності, розвитку територій, сприянні в наданні громадянам послуг у виробництві товарів, розв'язанні соціальних конфліктів та зменшенні політичної напруженості в суспільстві.

Складовою програм розвитку інфраструктури територіальних одиниць має стати соціальний капітал, який необхідно підтримувати та розвивати. Доведено, що ефективність здійснення управління державою значною мірою залежить від соціального капіталу, який разом з іншими видами ресурсів має відігравати важливу роль у розвитку суспільства. Отри-



В економічній науці нині піддається сумніву правомірність використання терміна «капітал» у контексті категорії «соціальний капітал»: зачасти проблемним постає питання щодо можливості співвіднесення соціального капіталу до складових економічних ресурсів. Про це певною мірою йдеться в дисертаційній роботі російської дослідниці-економістки С.А. Штирбул [219], яка з наукової точки зору доводить несумісність категорій «соціальний» і «капітал» та пропонує усунути її шляхом переходу до поняття «соціальний потенціал», яке більшою мірою відображає його економічну сутність.

У подібній площині розглядає категорію «соціальний капітал» вітчизняний науковець-економіст, професор О.А. Грішнова, яка вважає, що соціальний капітал є лише фактором, що сприяє більш ефективній реалізації економічних ресурсів та компонентом соціально-економічних відносин [31, с. 38-39]. З огляду на викладене, важливо визначити сутність і місце соціального капіталу в системі економічних ресурсів.

Проблемним у науці як в Україні, так і в зарубіжних країнах, залишається наразі й інше питання – розроблення чіткого інтегрального показника, який дав би змогу адекватно оцінити рівень розвитку соціального капіталу, зокрема на макрорівні. Групою експертів зі Світового банку було запропоновано два підходи до вимірювання соціального капіталу: SOCAP – інтегрований опитувальник, який базується на оцінюванні соціального капіталу за 6 параметрами: групи та мережі; довіра; інформація та комунікації; участь у прийнятті рішень та політичній діяльності; SOAT – інструмент оцінки соціального капіталу.

Нині в Світовому банку проводиться розроблення *індексу соціального капіталу* (на базі мережі Social Capital Benchmark, що функціонує в 40 містах США), яким передбачається здійснювати оцінку не тільки ефективності вкладання інвестицій у соціальний капітал, але також і рейтингів країн світу в його створенні та примноженні [31, с. 41–42].

Група експертів з Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) шляхом збору та оброблення цілої низки показників вивчала взаємозв'язок між соціальним капіталом, суспільним розвитком та довірою громадян у країнах з перехідною до ринку економікою в Центральній та Східній Європі та колишніх республіках Радянського Союзу. Зокрема, вони зробили спробу відповісти на такі два важливі питання, які пов'язані з соціальним капіталом: визначення впливу соціального капіталу на економічну діяльність в окремо взятій країні світу; відмінності в соціальному капіталі в країнах з перехідною економікою та в економічно розвинутих країнах ОЕСР.

Результати, отримані в ході проведеного дослідження, дали експертам підстави зробити такі основні висновки [322, с. 27]:

курс; має здатність до накопичення; здатний перетворюватися на грошову форму, тобто має ліквідність; включений в процес обігу вартості, в процесі якого не лише відтворює свою вартість, але й приносить додаткову вартість. На базі проведеного аналізу він зробив висновок про необхідність розгляду соціального капіталу як ресурсу, який може бути використаний для економічного розвитку країн, їхніх регіонів та для підвищення рівня добробуту окремих економічних агентів. Дисертант також показав, що соціальний капітал покликаний знижувати трансакційні витрати, а саме витрати на: пошук інформації; ведення переговорів і укладання угод; моніторинг опортунізму та запобігання їхнім проявам; специфікації та захисту прав власності тощо.

Процес впливу соціального капіталу на підвищення ефективності розвитку території в сучасній економічній системі є предметом дисертаційного дослідження М.Я. Фейзби [180]. Автор підкреслює, що зовнішні ефекти соціального капіталу можуть бути одночасно як позитивними, так і негативними: наявність у соціального капіталу може сприяти його перетворенню на суспільне благо для мешканців територіальних громад або перешкоджати економічному розвитку певної території.

М.Я. Фейзба стверджує, що дослідження соціального капіталу в Росії значною мірою зорієнтовані на пошук джерел або перешкод формуванню організаційно-управлінських і економічних відносин, адекватних сучасному періоду розвитку економіки. Дійсно, ринкові відносини, впровадження яких в новостворених державах пострадянського простору було започатковане після розпаду колишнього СРСР, кардинально змінили підхід до розуміння цієї проблеми, зокрема до управління економічним розвитком на рівні регіонів та інших адміністративно-територіальних одиниць. На думку автора, значну роль у перехідний до ринкової економіки період відіграє соціальний капітал, сформований у радянській бюрократичній системі. Негативним аспектом, «метастазом» соціального капіталу, дослідженню якого авторка приділяє значну увагу, є корпоративні інтереси, які «переросли» з колишніх номенклатурних зв'язків радянських часів.

М.Я. Фейзба робить висновок, що в сучасних реаліях розвитку регіонів і територій для успішного функціонування їхньої економіки потрібна ідеологія, яка злагоджено регулювала б взаємовідносини суб'єктів господарювання, якою є соціальний капітал. На її думку, соціальний капітал робить вклад в економічний розвиток територій, зокрема [180, с. 18-19]: знижує рівень трансакційних витрат, тобто ведення підприємницької діяльності вимагає менших за обсягами витрат необхідних ресурсів; сприяє дотриманню норм взаємної поваги і довіри між суб'єктами господарювання; наявність міжособистісної довіри сприяє прийняттю формальних рі-

шень; активна участь громадськості зобов'язує політичні та інші інститути держави бути гнучкішими, прозорішими та доступнішими; розвиток соціальних мереж інтенсифікує обмін інформаційними потоками між індивідами і групами, а також сприяє швидкому поширенню інновацій; наявність соціального капіталу є неформальною гарантією, за допомогою якої громадяни, економічні агенти при здійсненні господарських та інших операцій скоріше відважуються на ризик.

Таким чином, соціальний капітал сприяє розв'язанню, як економічних, так і соціальних проблем. М.Я. Фейзба [180] вказує, що процес економічного розвитку вимагає поєднання різних видів капіталу. Соціальний капітал як один із них має унікальні властивості підвищувати ефективність вкладання ресурсів, збільшувати ефект від інвестування у фізичний і людський капітали. Іншими словами, соціальний капітал – це не тільки вкладання у виробництво, але й чинник активізації цього процесу.

Доробком до вивчення економічного аспекту соціального капіталу можна розглядати результати дисертаційної роботи О.О. Конєва [71], який розглядає соціальний капітал як одну з важливих складових сучасної економіки. Його робота присвячена дослідженню соціального капіталу як одного із специфічних його видів капіталу, виявленню його місця і ролі в сучасній економіці. На підставі результатів аналізу показників економічної діяльності на рівні окремих фірм і національної економіки в цілому автор стверджує, що соціальний капітал є одним із чинників економічного зростання. Поняття «соціальний капітал» в економічній сфері сучасний російський економіст пропонує розуміти як систему визнаних норм, правил, переконань, відносин розуміння та довіри, що формуються в локальних економічних спільнотах, які сприяють більш ефективній економічній діяльності суб'єктам, об'єднаним у такі співтовариства. Він виявив, що вплив соціального капіталу на економічне зростання формується, передусім, на рівні фірми, яка як самостійний економічний агент мобілізує традиційні та нові чинники виробництва. Втім, діяльність фірми не буде ефективною, якщо в її колективі не складуться взаєморозуміння, допомога, підтримка, довіра, тобто відносини, які є складовими соціального капіталу. Лише в такому випадку фірма може підвищувати продуктивність праці та отримувати більший ефект від своєї діяльності.

Важливого значення в економічному зростанні, на думку О.О. Конєва, має міжфірмова взаємодія, в процесі якої відбувається формування підприємницьких мереж, які сприяють ефективному розв'язанню проблем і труднощів, що виникають, та запобігають виникненню багатьох протиріч у розвитку. До цього спонукають не лише зацікавленість сторін у підвищенні ефективності взаємодії, але й зростаюча невизначеність зовнішнього середовища. Підприємці все більше усвідомлюють необхідність у вико-

вання соціального капіталу при переході до інноваційного шляху розвитку [184]. На його думку, сучасний стан соціального капіталу в Білорусії, на функціонування якого впливають внутрішні та зовнішні чинники, відзначається: домінуванням в економічній системі суспільства та переважним розвитком у межах цієї системи соціально-класових відносин; значним впливом процесів глобалізації, активізацією економічних відносин на рівні наднаціональних структур і між державами, що значною мірою детерміновані міжнародними фінансово-економічними групами.

Проведеним порівняльним аналізом рівня соціального капіталу економічних систем Республіки Білорусь, Російської Федерації та України автор виявив вищий загальний макроекономічний рівень соціального капіталу білоруської економічної системи. Результати дослідження дали йому змогу стверджувати про значне зростання соціального капіталу білоруського суспільства за досліджуваний період. Так, динамічним аналізом показників соціального капіталу білоруської економічної системи автор виявив збільшення показників рівня міжособистісної довіри та довіри до інститутів влади, рівнів громадянської активності, економічного розвитку, соціального захисту, освіти, а також незначне зниження рівнів політичної активності та злочинності.

Дисертант на підставі результатів проведеного дослідження виокремив три перспективних напрями розвитку соціального капіталу в економічній системі Білорусії: реалізація суспільно-правових і майнових інтересів соціальних класів; використання соціального капіталу суспільства з метою демонополізації інтересів панівного соціального класу (чи класів), реалізація на практиці яких завдає збитку іншим соціальним класам та призводить до істотного майнового розшарування суспільства; сприяння трудовій детермінації в білоруській економічній системі, яке дасть змогу реалізувати інтереси продуктивних класів (інтелектуалів, робітників, колективного селянства, дрібних виробників, менеджерів), суб'єктів класів державних управлінців, власників, службовців-неспécialістів, що займаються продуктивною працею.

С.О. Хмельницький вважає, що вдосконалення механізму державного регулювання соціального капіталу в білоруському суспільстві має передбачати такі основні напрями: підвищення рівня довіри в суспільстві; підвищення ефективності реалізації відносин власності; формування стабільного громадянського суспільства; пріоритетний розвиток науки та освіти; забезпечення еволюції білоруської економічної системи у рамках переважного розвитку трудової і системної детермінацій; формування нової економічної ідеології, спрямованої на реалізацію потенціалу ефективного розвитку соціально-орієнтованої моделі білоруської економіки [184, с. 20-22].

вними силами, тим більший ступінь їхнього впливу на економічне зростання в довгостроковому періоді. В довгостроковому періоді економічного зростання в більшій мірі задіяні фізико-географічний та інноваційно-технологічний фактори, в середньостроковому – інституційно-політичний та інноваційно-технологічний, а в короткостроковому – психологічний.

Психологічний фактор автор розглядає як усталені в суспільстві культурні традиції, моральні норми поведінки, а характер його впливу на економічне зростання він оцінює як первинний. П.Л. Іпатов доводить, що психологічний фактор детермінований суспільною довірою до економічних та політичних інститутів. Цей чинник може змінюватися під впливом інституційного та політичного чинників у довгостроковому періоді. А відтак характер впливу зазначених неекономічних чинників на економічне зростання є тимчасовим, опосередкованим та чутливим до екзогенних впливів. В основі психологічного чинника економічного зростання лежать очікування економічних суб'єктів, які мають важливе значення для їхньої економічної поведінки, спрямованістю в майбутнє при прийнятті економічних рішень.

Економістом також виявлено особливості взаємозв'язку та взаємовпливу неекономічних чинників зростання національної економіки та трансакційних витрат, а саме [59, с. 8-9]: вдосконалення неекономічних чинників зростання передбачає збільшення або підтримку на високому рівні системоутворюючих трансакційних витрат, які позитивно позначаються на функціонуванні національної економіки; удосконалення неекономічних чинників спрямоване на зниження рівня стагнаційних трансакційних витрат, які негативно позначаються на функціонуванні національної економіки; вплив неекономічних чинників на трансакційні витрати в національній економіці не є однорідним – найбільш значний вплив на рівень трансакційних витрат справляє інституційно-політичний фактор.

П.Л. Іпатов також слушно відмічає, що в умовах формування «нової економіки» зростають вимоги до якості інституційно-політичного чинника економічного зростання. На його погляд, це пов'язано з тим, що в нових умовах змінюється роль окремих економічних і неекономічних чинників зростання національної економіки, на які, в свою чергу, активно впливає інституційно-політичний фактор. Він сформулював причинно-наслідковий зв'язок факторів та умов сталого економічного зростання :

розвиток соціального капіталу → ступінь розвитку громадянського суспільства → необхідність підвищення якості політичних та економічних інститутів → вихід на траєкторію сталого економічного зростання [59, с. 21].

С.О. Хмельницький, білоруський економіст-дослідник, присвятив свою кандидатську дисертацію вивченню питання механізму функціону-

ристанні потенціалу соціального капіталу для зміцнення своїх позицій в жорсткій конкурентній боротьбі шляхом налагодження співпраці в різних мережах партнерів, спільного використання різних ресурсів, наявність і використання яких є обмеженими.

Розбудова інститутів громадянського суспільства є важливим інституціональним чинником, який впливає на економічне зростання та за допомогою якого можна впливати на державу, зазначає автор. Він слушно також відмічає, що проблему довіри в суспільстві неможливо розв'язати лише шляхом зміцнення вертикалі державної влади. У цьому контексті марними виявляються здійснювані реформи, спрямовані на формування «вигідної» для держави громадянської поведінки – такі реформи створюють передумови для тривалого репродукування відносин, нав'язаних громадянам владою.

О.О. Конєв у дисертації виділив основні відмінності чинників зростання на постіндустріальній стадії в порівнянні з індустріальною. Він також акцентує на підвищенні ролі соціального капіталу в постіндустріальній економіці, що пов'язано із зростанням значущості в економічній діяльності чинника невизначеності. Науковець розглянув сучасний стан національного соціального капіталу, виокремив негативні та позитивні сторони впливу російського соціального капіталу на економічне зростання, а також об'єктивні і суб'єктивні чинники, які впливають на розвиток російського соціального капіталу.

Джерелами соціального капіталу О.О. Конєв вбачає сім'ю, систему освіти, громадянські об'єднання та підприємства, яким відводиться особлива роль в його утворенні. Структура соціального капіталу формується на всіх рівнях суспільства: на мікро-, мезо-, макро- та глобальному рівнях. А відтак соціальний капітал є цінним для працівників, колективів, суспільства, недержавних, державних і міждержавних організацій. В умовах глобалізації важливого значення набуває соціальний капітал макроекономічного рівня, який накопичується в окремо взятій країні та використовується нею з метою мобілізації наявних внутрішніх резервів для утримання або посилення позицій у конкурентній боротьбі на світовій економічній арені. Національний соціальний капітал формується на основі соціального капіталу суб'єктів підприємництва і регіонів, взаємодій між ними, формальних і неформальних зв'язків, норм, правил, переконань і відносин довіри, які формуються в суспільстві. Конкурентоспроможність країни в різних галузях її національної економіки залежить насамперед від соціального капіталу її бізнес-еліти та державних керівників вищої ланки управління. Соціальний капітал визначається, як і будь-який інший різновид капіталу, загальним рівнем соціально-економічного розвитку, культурою та традиціями країни в цілому. На макроекономічному рівні ефективний со-

ціальний капітал суб'єктів підприємництва сприяє підвищенню ефективності виробництва народного господарства. Відносини партнерства та довіри між суб'єктами підприємництва дають змогу прискорити вирішення багатьох технічних, технологічних та економічних питань, що виникають у процесі взаємодій економічних агентів та суб'єктів господарювання.

У дисертації іншого російського дослідника Д.Д. Попова «Соціальний капітал в мережних економічних взаємодіях» [123] соціальний капітал включено в структуру мережних економічних взаємодій, які базуються на системі відносин, заснованих на довірі. Автор акцентує увагу на важливих властивостях соціального капіталу: з одного боку, як ресурсу, який можна обміняти на різні блага (ліквідність); з іншого – як механізм координації мережних економічних взаємодій. На базі результатів дослідження він доводить, що в процесі розвитку соціального капіталу існує протиріччя між довірою та економічною вигодою, яке допускається в залежності від зрілості мережних економічних взаємодій.

У роботі автор показав емпіричний зв'язок соціального капіталу з трансакційними витратами та запропонував формулу їхнього розрахунку для оцінки ефективності мережних економічних взаємодій між суб'єктами господарювання. На базі розроблених економічних показників і критеріїв оцінки він довів, що на мікрорівні господарювання можна оцінити ефекти від соціального капіталу як важливого блага, необхідного для використання нематеріальних ресурсів, через використання мережних економічних взаємодій, здійснюваних на принципі економічної довіри. Методика авторського емпіричного дослідження ґрунтується на аналізі кредитної історії, включених в економічну мережу конкретних акторів економічної діяльності – позичальників одного з банків, а також на результатах проведених розширених інтерв'ю постійних клієнтів. Д.Д. Попов звертає увагу на те, що, маючи високий рівень розвитку соціального капіталу, суб'єкт господарювання отримує реальну економію в його фінансових витратах, що в цілому створює сприятливий клімат для розвитку економічних відносин [123, с. 9, 10, 17].

Л.І. Поліщук і Р.Ш. Меняшаєв [120, с. 46–65], співробітники Науково-навчальної лабораторії прикладного аналізу інститутів і соціального капіталу Вищої школи економіки, досліджуючи в публікації економічне значення соціального капіталу, дійшли висновку, що, незважаючи на недостатній розвиток громадянського суспільства, соціальний капітал в сучасних умовах помітно впливає на економічний розвиток країни – «дає економічну віддачу». Роль соціального капіталу в цьому контексті проявляється, насамперед, у підвищенні підзвітності органів влади: в малих містах з більш традиційним життєвим укладом соціальний капітал у межах муніципального управління справляє на стан справ в місті безпосередній

вплив. У великих містах прямий вплив нівелюється – головною функцією і завданням соціального капіталу в таких містах стає забезпечення належної підзвітності влади. Виявлено, що чим більша за розмірами територіальна одиниця, тим важливішою є роль державного та муніципального управління як механізму взаємозв'язку між соціальним капіталом і якістю життя.

Економіст П.Л. Іпатов у докторській роботі [59] вивчав вплив різних факторів на економічне зростання. Вчений зазначає, що якщо раніше серед економістів загальноприйнятою була думка, що ключовими факторами економічного зростання є валове накопичення в основному фізичного або виробничого капіталу, науково-технічний прогрес і людський капітал, то переважна більшість сучасних економістів схилиються до точки зору, що в умовах сьогодення зростання економіки детерміновано в значній мірі невиробничими, нематеріальними або неекономічними чинниками. Дійсно, в сучасній економічній літературі з'являється все більше тверджень і доводів, які ставлять під сумнів вирішальну роль фактора накопичення фізичного капіталу в економічному зростанні. Сучасний етап розвитку світової економіки обумовлюється такими неекономічними чинниками, як соціальні відносини та взаємодії, розвиток інститутів, інформаційні потоки, географічні умови та ін.

У контексті викладеного вище цілком резонними та обґрунтованими видаються результати проведеного П.Л. Іпатовим дослідження [59], які дали йому змогу виокремити два блоки факторів економічного зростання національної економіки: економічні та неекономічні. Він акцентує, що крім «традиційних», економічних або виробничих факторів (праця, земля, капітал), на зростання національної економіки впливають й інші – «нетрадиційні», невиробничі або неекономічні фактори.

До неекономічних чинників зростання економіки належать такі: психологічний; соціальний; екологічний; інституційний (інститути державного, громадянського або недержавного та підприємницького суспільних секторів); політичний (демократія, політичний режим, політична стабільність, економічна політика та ін.); релігійно-етичний (релігійні та моральні цінності, етика ті ін.); фізико-географічний (географічне положення, кліматичні умови, корисні копалини, характер відтворення населення та ін.); інноваційно-технологічний [59, с. 7].

Вчений зробив висновок про різну природну основу існування неекономічних чинників та про наявність особливого, відмінного від традиційних чинників зростання механізму функціонування та використання. Він також виявив залежність динаміки економічного зростання від впливу неекономічних чинників, які тісно пов'язані з функціонуванням продуктивних сил суспільства: чим ширше поле взаємодії цих факторів з продуктив-

ального капіталу він виокремлює такі основні компоненти: соціальні зв'язки, соціальні норми, довіра і санкції, які підкріплюють її; права, взаємні ціннісні орієнтації.

Заслугує на увагу підхід, поданий С.А. Штирбул [219, с. 18], яка пропонує усунути протиріччя, наявні в дефініції «соціальний капітал» шляхом введення терміна «соціальний потенціал» як система відносин, які не обмежуються ринковими та забезпечують формування нових стимулів і мотивів економічного розвитку, інновацій, забезпечують нові форми поєднання чинників виробництва і розміщення ресурсів. У сукупності всі ці складові дають змогу отримати синергетичний ефект в соціально-економічному розвитку.

Недостатньо уточненим є поняття соціального капіталу в економічній сфері, запропоноване дослідниками А.В. Ланцман [79, с. 8-9], Д.Д. Поповою [123, с. 9], С.В. Ракшею [141, с. 8] та О.О. Конєвим [71, с. 6], під яким останній пропонує розуміти систему відносин, що базується на розумінні та довірі між економічними суб'єктами в рамках різних локалізованих груп (об'єднань, співтовариств), зв'язків, норм, цінностей, характерних для даних економічних спільнот, спрямованих на забезпечення підвищення ефективності їхньої діяльності.

Білоруський економіст-дослідник С.О. Хмельницький під поняттям «соціальний капітал» в економічній системі розуміє сукупність відносин, які базуються на свідомому використанні економічними суб'єктами зв'язків з метою отримання додаткових соціально-економічних переваг шляхом зниження трансакційних витрат в результаті взаємного інформаційного обміну. На його думку, джерелом формування соціального капіталу в економічній системі є соціальний потенціал як реально існуюча і потенційно можлива сукупність соціальних відносин, яку економічні суб'єкти за певних умов можуть задіяти.

### **1.3. Стратегічні трансформації як об'єкт наукового дослідження**

В контексті здійснюваного монографії дослідження має сенс проаналізувати поняття «стратегія», «трансформації» та на базі отриманих результатів аналізу подати визначення словосполучення «стратегічні трансформації».

Дж. Фон Нейман та О. Моргенштерн у роботі «Теорія ігор та економічна поведінка» стверджують, що вперше в наукових колах поняття «стратегія» було введено в теорії ігор, через призму якої описуються так звані *стратегічні ігри*. В теорії ігор сутність складових словосполучення

ціального капіталу на соціально-економічний розвиток. Результати дослідження, наукові положення роботи є цінними, оскільки внесок у їхнє отримання та розробку зробили понад 30 науковців і дослідників з багатьох університетів світу, міжнародних інституцій. У цьому виданні соціальний капітал розглядається, зокрема в таких аспектах, як: форма колективної діяльності та співпраці; сприятливе для корупційних проявів середовище – «чорна сторона» соціального капіталу; складова соціальної держави (держави загального добробуту); економічний (економічний розвиток, економічна нерівність).

У посібнику «Соціальний капітал» [339], виданого в Оксфордському університеті під редакцією західних економістів, соціологів і політологів, в окремому розділі розглядають економічні аспекти соціального капіталу. Зокрема в цьому розділі широко висвітлюються: теорія і практика соціального капіталу в економічній науці; вплив соціального капіталу на економічний розвиток і його фінансування; взаємозв'язок між соціальним капіталом та економічною діяльністю в країнах з перехідною економікою, в тому числі в Україні.

У висновках зазначається, що країнам вказаного вище типу притаманні низький рівень залучення громадськості до вирішення важливих економічних питань місцевого і загальнодержавного значення та недорозвиненість громадянського суспільства, що в цілому негативно позначається на економічному розвитку цих країн та є серйозною перешкодою для здійснюваних у перехідний період трансформацій. Розбудова соціальних і бізнес-мереж значною мірою підтримує підприємства, допомагає їм зменшити витрати при укладанні комерційних угод, тим самим отримувати від членства в цих мережах прямі економічні переваги (вигоди). У виграші від цього залишається і суспільство, оскільки такі мережі сприяють більш ефективному функціонуванню ринків.

Як стверджують автори посібника, результати дослідження, проведеного в багатьох країнах світу, продемонстрували також опосередкований взаємозв'язок між розвитком соціального капіталу та підвищенням продуктивності як економічної категорії. Разом з тим західні дослідники відзначають, що не всі мережі призводять до позитивних результатів. Так, «мережі» чиновників в органах державної влади та керівників державних підприємств є в основному протекціоністськими утвореннями, які спотворюють конкуренцію як важливу умову функціонування ринку та стоять на заваді розвитку новостворених приватних підприємств [339, с. 458, 507-508].

У роботі «Соціальний капітал в економіці, заснований на знаннях: теорія та практика» [346] на підставі аналізу, здійсненого її авторами Г. Вестланд, професором і відомим економістом із Швеції та іншими захі-

дними науковцями, також зроблено висновок, що поняття «соціальний капітал» є несумісним з економічною теорією капіталу. Феномен, який визначається в концепції «соціальний капітал» не має ніякого відношення до факторів виробництва, а тому не може бути віднесеним економістами до традиційної концепції капіталу. Крім цього, інвестування в соціальний капітал відповідає положенням дефініції «інвестиції». На підставі результатів аналізу автори дійшли таких основних висновків: у словосполученні «соціальний капітал» слово «капітал» потрібно замінити на інше; найбільш близькою за розумінням сутності концепції «соціальний капітал» є поняття «соціальні мережі», в яке могла б «перевтілитися» ця концепція.

Іншими словами, термін «соціальні мережі», який набув поширення серед економістів, має бути розмежований з метою більш коректного його формулювання. В цьому контексті актуальним постає питання дослідження впливу соціальних мереж підприємств, інших організацій на економічний розвиток та взаємозв'язок між ними. Західні науковці також зауважують, що проблемним сьогодні є і визначення ефективних підходів до вимірювання соціального капіталу в економіці та в громадянському суспільстві. А практичну цінність показників соціального капіталу (таких як кількість громадських організацій або членство в них та ін.) для вимірювання економічного розвитку можна прирівняти з цінністю показників «кількості ткацьких верстатів для автомобілебудування» [346, с. 24-25, 187].

Подібну думку обстоює іспанський дослідник Ф. Херрерос, який вважає, що «соціальний капітал» незначною мірою причетний до визнаних в економіці видів капіталу. Ф. Херрерос, який входить до Іспанської національної ради наукових досліджень, вважає, що ця категорія здебільшого пов'язана з характеристиками індивідумів і такими психологічними категоріями, як очікування, оптимізм, перевага, довіра тощо. Сутність соціального капіталу він пропонує розуміти через пошук, встановлення зв'язків і членство в соціальних мережах з метою отримання внаслідок цього певних ресурсів [286, с. 17, 123].

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, процеси глобалізації та відкритість світової економіки, які особливо активізувалися упродовж останніх десятиліть, призвели до революції та ознаменували появу епохи «постіндустріального суспільства». Нині ключовим чинником і принципово модерною умовою соціально-економічного розвитку суспільства є людина, роль якої в економіці, створенні суспільного блага суттєво підвищується. *Концепція економічної людини*<sup>2</sup> (homo economicus), яку було висунуто економістами ще в XVIII ст., не втратила, а, навпаки, набу-

дження, конвертованість, здатність до самозростання і передачі) та відмінні з іншими його формами. Соціальний капітал, разом із людським та інтелектуальним капіталом, вона розглядає повноцінним економічним ресурсом, складовою економічного потенціалу як на мікро-, так і на макрорівні. О.А. Грішнова ідентифікує соціальний капітал з економічним капіталом, який можна з вигодою використовувати в різних ситуаціях і множити завдяки участі в соціальних зв'язках. Соціальний капітал можна обмінювати на ресурси, доступні через особисті й ділові мережі – інформація, ідеї, ділові можливості, фінансовий капітал, влада і вплив, емоційна підтримка, репутація, довіра і співробітництво та ін. Утім, соціальний капітал, на відміну від інших економічних ресурсів, у процесі його використання не вичерпується, а, навпаки, втрачається за його невикористання та є актуальним лише в конкретних часових і територіальних межах. Вона також звертає увагу, що основою соціального капіталу є концепт довіри – феномен, що сприяє впорядкуванню соціального життя, легітимації соціальних відносин [32, с. 282].

Вітчизняний науковець-економіст Ю.К. Зайцев під «соціальним капіталом» пропонує розуміти систему цілеспрямованих соціальних зв'язків, що виникають на рівні суспільства та на рівні окремого підприємства, фірми і забезпечують соціальну організацію відносин між основними суб'єктами господарської діяльності, основу якої становлять взаємодія, довіра, надійність і прозорість у стосунках. Він зазначає, що така система зв'язків, яка є позаекономічною і, певною мірою, позаматеріальною, водночас підвищує ефективність системи мотивації до праці та якість системи стимулів, тобто є продуктивною. На думку вченого, організаційними формами соціального капіталу можуть виступати різні види соціального партнерства [54, с. 20–21].

Не дають чіткого уявлення, розуміння категорії «соціальний капітал» та методології її вимірювання з економічної точки зору визначення, подані в дисертаційних роботах Ю.Р. Мішина [98, с. 5]. Є.С. Драгомірової [43, с. 5–6], Н.В. Бобро [9], І.І. Семків [148], О.О. Убейволк [173] та ін.

Поверховим і неприпустимо спрощеним є запропоноване дослідником А.Л. Багнюком тлумачення соціального капіталу, як ресурсу, який відкриває доступ до життєвих ресурсів; одного з різновидів капіталу, що визначає статус людини в соціальному просторі та є своєрідним ресурсом, який, у кінцевому підсумку, дає змогу володіти іншими різновидами капіталу, зокрема виробничим [5, с. 13].

Науковець-соціолог О.Т. Коньков [72, с. 10-11] визначає поняття «соціальний капітал» як сукупність структурно оформлених соціальних відносин, заснованих на взаємних нормах, довірі, зобов'язаннях та уявленнях, використання яких дає змогу отримувати доступ до різноманітних благ і підвищувати ефективність колективної діяльності. В структурі соці-

<sup>2</sup> Примітка. Відповідно до положень цієї концепції економічної теорії поведінка індивідів базується передусім на максимізації доходів, корисності, раціональності та дотриманні ними певних обмежень.

вин акценти зосереджено на інституціональних стратегіях індивідуума з альтернативними можливостями використання часу. Прикладом цього може слугувати створення локального інституціонального середовища, що забезпечує додаткові конкурентні переваги, аж до одержання монопольного положення на ринку [272, с. 56–69].

Соціальний капітал можна охарактеризувати як поширювані, розвинуті через взаємовідносини між людьми інформаційні потоки, знання, сукупність соціальних взаємовідносин, які регулюються певними нормами та забезпечують інтеграцію людей, соціальну єдність і взаємну довіру в певному середовищі та на визначеній території. Завдяки створенню і розвитку різних соціальних взаємозв'язків і моделей організацій соціальний капітал на макрорівні збільшує потенціал для економічного зростання, а на макрорівні – сприяє вирішенню завдань, пов'язаних з виробництвом і розподілом виготовленого продукту, регулюванням і координацією задоволення основних потреб громадян. Соціальний капітал, як правило, вивчається не ізольовано, а спільно з такими суспільними явищами і проблемами, як економічний розвиток, ефективність соціальних інституцій, фактори, що впливають на поширення злочинності тощо. У соціально-економічній теорії поняття «соціальний капітал» отримало поширення після опублікування наукових робіт Дж. Лурі, П. Бурд'є, Х. Флепа та Н. де Графа [217, с. 62–81].

Що стосується визначень терміна «соціальний капітал» науковцями вітчизняними та пострадянського простору, то в цілому варто зазначити, що цей феномен залишається наразі недостатньо вивченим та нечітко визначеним на науковому рівні. На окремі спроби інтерпретувати це поняття можна епізодично натрапити в деяких публікаціях – в основному переклади опублікованих за рубежом статей, зокрема англійською та російською мовами, авторами яких є вказані вище науковці. «Розмитість» дефініції «соціальний капітал» зумовлюють існування щонайменше двох проблем: недостатню обґрунтованість «соціального капіталу» як економічної категорії; труднощів у вимірюванні та оцінюванні соціального капіталу. Такий висновок можна зробити, якщо проаналізувати наукові підходи до трактування даного терміна, які подано нижче.

Вітчизняний вчений-економіст М.Є. Горожанкіна [29, с. 18] розглядає соціальний капітал як неформальний економічний інститут, що містить переваги і специфічні обмеження неформального характеру, забезпечує взаємодію господарських агентів шляхом реалізації методологічного принципу «довіра – зобов'язання без санкцій».

Заслугує на увагу підхід до розуміння поняття «соціальний капітал», поданий професором О.А. Грішновою [31, с. 38–49], як особливій форми капіталу, яка має риси спільні (обмеженість, здатність до нагрома-

ває зараз все більшої актуальності. Виникнення в ХХ ст. і широке застосування нині в колах науковців терміна «людський капітал» є не випадковим, а закономірним явищем. Як свідчить практика, все більше сучасних економістів, практиків господарювання приходять до усвідомлення того, що «рушійною силою» економічного зростання та суспільного розвитку в умовах сьогодення є людина, її ексклюзивний «багаж» знань, здатностей, вмінь, навичок, професіоналізму. Людину нині уподібнюють до капіталу, чинника, який сприяє ефективному та продуктивному виробництву. Багато сучасних економістів досліджують людський капітал у зв'язку із соціальним капіталом. Результати багатьох досліджень показують, що соціальний капітал і людський капітал певною мірою взаємопов'язані між собою та взаємодоповнюють один одного. В умовах сьогодення ці капітали соціальний і людський значно впливають на параметри господарських систем, є факторами економічного зростання. А відтак за своєю важливістю вони мають розглядатися на рівні з іншими видами капіталу, визнаними в економіці.

Дійсно, людський капітал (сучасні висококваліфіковані фахівці) та соціальний капітал (соціальні мережі, інститути, зв'язки тощо) не можуть існувати нарізно один від одного. По суті, це дві тісно взаємопов'язані, взаємодоповнюючі категорії, значення яких в сучасних умовах економічного розвитку підвищується. До такого висновку дійшли експерти Організації економічного співробітництва і розвитку (далі – ОЕСР), які виявили взаємозалежність між цими видами капіталу: соціальний капітал сприяє розвитку людського капіталу, а розвинений людський капітал генерує та примножує обсяги соціального капіталу. Школярі ще зі школи, в якій вони отримують знання та освіту, не є соціально ізольованими: вони встановлюють та підтримують взаємозв'язки не тільки в сім'ї, але й з вчителями, з однокласниками, друзями тощо, тим самим створюючи та розвиваючи власний соціальний капітал та людський капітал. Особа, отримавши належний рівень освіти або людського капіталу, тим самим отримує кращі можливості для входження в більш престижні та визнані соціальні мережі, членство в яких сприяє їхньому подальшому кар'єрному росту. Експерти ОЕСР за результатами дослідження, проведеного в 28 країнах світу, встановили різні відмінності в можливостях самореалізації молоді за показниками соціального та людського капіталів. Молодь розвинутих держав світу на відміну від молоді країн, що розвиваються, значно більше витрачає часу на отримання освіти, а рівень їхнього соціального включення, належності до певних соціальних мереж, активності участі в них є набагато вищими. Це означає, що розвиток людського капіталу та соціального капіталу є взаємообумовленим [295, с. 105-109].

Заслужує на увагу наукове напрацювання щодо людського капіталу вітчизняного вченого-економіста М.І. Хромова, який у докторській роботі «Імперативи стратегічного розвитку людського капіталу України» [185] подав визначення, уточнив зміст, розробив методiku оцінки людського капіталу як економічної категорії, схему її взаємодії з іншими видами капіталу, зокрема з соціальним капіталом. На його думку, людський капітал формується в процесі виробничих відносин при взаємодії різних видів капіталу, зокрема інтелектуального та соціального капіталів, у стосунках між людьми, в умовах взаємодії економічних та соціальних чинників. Людський капітал, який певною мірою детермінований соціальним капіталом, є передумовою створення матеріального, фінансового та інших видів капіталу. Без людського капіталу, як стверджує М.І. Хромов, не може бути створена нова вартість. Ним встановлено, що ефективне функціонування людського капіталу, капіталізація трудового потенціалу є головною умовою та фактором економічного зростання, а його якість – безпосереднім чинником сталого економічного розвитку суспільства. А відтак використання людського капіталу має бути спрямоване на реалізацію стратегічної цілі суспільного розвитку – підвищення добробуту людини та соціально-економічного розвитку суспільства в цілому [185, с. 5, 10, 31].

М.І. Хромов розглядає людину з економічної точки зору, тобто як носія певної сукупності запасів здоров'я, знань, вмінь, професійних навичок, які можна використати для економічного розвитку та задоволення суспільних потреб в цілому. Втім, сьогодні такий підхід до розуміння цього поняття є дещо звуженим. Людський капітал – це не тільки певна кількість фахівців з освітою, знаннями та вміннями, але й інструменти інтелектуальної праці, середовище, в якому фахівці виконують покладені на них функції, зв'язки з колегами по роботі, обмін важливими інформаційними ресурсами, кращим досвідом, входженням в соціальні мережі. В умовах сьогодення без сучасного програмного забезпечення, необхідних джерел інформації, бази даних, методик і технологій навіть найбільш кваліфікований фахівець не зможе ефективно та якісно виконувати покладені на нього функції. Практика також свідчить, що відсутність належних для роботи умов, низький рівень якості життя спонукає кваліфікованого фахівця до пошуку роботи в компаніях, спроможних забезпечити більш комфортні умови для трудової інтелектуальної діяльності та працевлаштування в країнах з вищим рівнем життя.

Іншими словами, освіченість, досвід трудових ресурсів є важливими складовими людського капіталу, але в сучасних реаліях вони обов'язково мають доповнюватися належним інструментарієм інтелектуальної та управлінської праці, облаштуванням місця трудової діяльності фахівця, що забезпечує його ефективне та раціональне функціонування. За

його слід розглядати як «фундамент, який підтримує в єдності різні суспільні сектори».

Експерти пропонують розглядати соціальний капітал як інститути, відносини і норми, які якісно і кількісно формують соціальну взаємодію в будь-якому суспільстві. Вони також звертають увагу на те, що останнім часом з'являється все більше доказів, що соціальна єдність є вирішальним чинником економічного процвітання та сталого розвитку суспільства.

Варто зазначити, що положення концепції соціальний капітал покладено в основу терміна «керований громадою розвиток» (community-driven development – CDD), який недавно було введено в обіг шляхом його опублікування у виданнях цієї міжнародної інституції. Цей термін визначається як підхід, який дає змогу громадам здійснювати контроль за розробкою рішень щодо розпорядження ресурсами. Практична реалізація цього підходу, що базується на активній участі громадян у визначенні шляхів розвитку територіальних громад, вирішенні питань раціонального та ефективного використання наявних ресурсів, спрямована на розбудову соціального капіталу. Апробацію цього підходу було проведено на базі багатьох країн світу, результати якої опубліковано [280, с. 428–430].

Незважаючи на викладені вище розбіжності у витлумаченні поняття «соціальний капітал», можна помітити певну спільність і консенсус стосовно окремих рис цього феномена – соціальний капітал, який корениться в людській природі, дає індивідуумам змогу отримувати «прибуток» у межах колективу, в соціальних мережах та інших соціальних структурах.

Аналіз зазначених вище підходів до трактування соціального капіталу свідчить, що це поняття може бути визначено як рівень співпраці, кооперування спільних зусиль, спрямований на досягнення визначених цілей, організації взаємодопомоги, зв'язки, неформальні мережі, ступінь довіри до інших людей та різних інституцій.

Відаючи належне цілій низці наявних у науковій літературі теоретико-методологічних доробків у частині визначення терміна «соціальний капітал», втім доводиться констатувати, що дефініція соціального капіталу залишається відкритим питанням: вона ще не знайшла свого остаточного тлумачення у світовій і вітчизняній економічній науці та продовжує залишатись об'єктом досліджень не тільки економістів, але й соціологів, політологів, правників та ін. Поняття «соціальний капітал» за своїм походженням є результатом його термінологічного запозичення з економічної науки та переосмислення економічної категорії в термінах соціально-гуманітарних наук. Економічний підхід до соціального капіталу базується на передумові, що люди під час взаємодії один з одним прагнуть до максимізації індивідуальної корисності та використовують ресурси соціального капіталу під час здійснення різних видів діяльності [19]. За таких обста-



Нині існує ціла низка визначень поняття «соціальний капітал», найбільш поширені з яких, окрім поданих вище, наведено на *Таблиця 1.1*.

Таблиця 1.1

**Окремі підходи до визначення поняття «соціальний капітал»**

№ з/п	Автор	Трактування поняття «соціальний капітал»
1.	М. Армстронг [3]	сукупність горизонтальних зв'язків між людьми, які складаються з соціальних контактів і пов'язаних з ними суспільними нормами, що впливають на продуктивність праці, добробут
2.	У. Бейкер [227, с. 619]	ресурси, які агенти отримують із специфічних соціальних структур і використовують їх для реалізації власних інтересів
3.	Р. Берт [236, с. 9]	контакти, через які індивідууми отримують можливості використовувати фінансовий і людський капітали
4.	П. Бурдье [16, с. 66]	сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкими мережами, певною мірою інституціоналізованих відносин взаємного знайомства та визнання
5.	С. Бюссе [17, с. 97]	характеризує відносини між індивідуума, оснований на циркуляції ресурсів або інформації про ці ресурси
6.	Дж. Коулмен [244, с. 104]	ефективні норми, які перешкоджають злочинам
7.	Р. Патнем [114, с. 224]	традиції соціальної взаємодії, які передбачають норми взаємності та довіри між людьми; залучення громадян до розв'язання проблем
8.	М. Пелдем [168, с. 13]	«клей», що дає змогу мобілізувати додаткові ресурси людських відносин на базі довіри людей між собою
9.	А. Портес [168, с. 14]	спроможність індивідуумів розпоряджатися обмеженими ресурсами шляхом членства в певній соціальній мережі або соціальній структурі
10.	В. Радаєв [135, с. 26]	сукупність відносин, пов'язаних з очікуваннями того, що інші агенти виконуватимуть свої зобов'язання без застосування санкцій; очікування і зобов'язання, що базуються на довірі
11.	Ф. Фукуяма [181, с. 14]	загальноприйняті норми і цінності, що практикуються певною групою осіб і дають їм змогу співпрацювати

Експерти зі Світового банку подають таке визначення поняття «соціальний капітал» – це норми і мережі, які активізують колективну діяльність. Цей феномен, на їхню думку, є не тільки сукупністю інститутів –

таких умов людський капітал є продуктивним чинником розвитку сучасної економіки («економіки знань»), сім'ї та суспільства в цілому. У цьому контексті слушним видається віднесення експертами Світового банку до вимірів людського капіталу таких показників, як витрати сімей на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, а також витрати з держбюджету на відповідні державні програми.

У продовження викладеного вище увагу автора привернув посібник професора Н.Д. Лук'янченко «Стратегічне управління людськими ресурсами» [85], в якому висвітлено теоретичні засади формування та практичні аспекти реалізації стратегій у сфері управління людськими ресурсами. Вміщений у посібнику матеріал про розроблення організаційних і функціональних стратегій в рамках теорії функціонування і розвитку систем трудових відносин є корисним з практичної точки зору, а саме для розуміння сутності досліджуваних категорій – «стратегія», «стратегічні трансформації» та основ розроблення стратегій.

У роботі «Соціальний капітал: глобальні та локальні перспективи» [333, с. 179-181], опублікованій за результатами наукового дослідження, проведеного експертами з Інституту економічних досліджень при уряді Фінляндії, звертається увага на доцільність перейменування поняття «соціальний капітал» в «соціальні мережі», що надасть йому коректності та валідності з економічної точки зору. Цінність таких мереж полягає в контролюванні та поінформованості їхніх суб'єктів, а взаємодія між ними на мікрорівні справляє позитивний вплив на макрорівні. Теорія соціального капіталу є прийнятною здебільшого для соціології та політології, оскільки в ній розкривається взаємозв'язок між довірою та демократією: підвищення рівня довіри громадян до держави веде до підвищення рівня демократії в ній та навпаки. Автори роблять висновок, що економічний аспект категорії «соціальний капітал» потребує проведення поглиблених наукових досліджень.

Фінський економіст-дослідник Р. Херппе [287, с. 20-21] з вказаного вище інституту, досліджуючи взаємозв'язок між соціальним капіталом та економічним зростанням, стверджує про існування чітко вираженої кореляції між цими феноменами, хоча перше не є панацеєю успіху другого. Втім нагальною постає необхідність в з'ясуванні цілої низки положень концепції соціального капіталу, сутність і природу яких потрібно уточнити. Проблемним є питання оцінки соціального капіталу, який, на відміну від фізичного, людського та інших видів капіталу, неможливо оцінити через повну відсутність показників вартості. Незважаючи на те, що такий висновок автор сформулював певною мірою песимістично, тим не менш він оптимістично сподівається, що в майбутньому цей недолік буде усунутий як на регіональному, так і на національному рівнях.

Виявленню ефективних методик вимірювання соціального капіталу, зокрема питанням оцінювання і зіставлення цієї категорії на національному та міжнародному рівнях, було присвячено окреме засідання Економічної і соціальної ради ООН (UN Economic and Social Council), яке було проведено в Женеві в 2007 р. Автори документу [159, с. 1-4], опублікованого за результатами проведення вказаного засідання, резюмують, що значні зусилля міжнародних експертів, витрачених на пошуки таких методик на прикладі національного досвіду, набутих у державних органах статистики в Фінляндії, Австралії та Канаді, не увінчалися помітним успіхом. Віднайти оптимальну методику, яка дала б змогу виміряти загальний обсяг соціального капіталу наразі не вдавалося ні в одній країні світу. Співробітники ООН зробили висновок, що вимірювання соціального капіталу як різновиду капіталу є більш тупиковим, ніж перспективним напрямом проведення досліджень. Найбільш проблемними виявилися питання щодо: можливостей вираження соціального капіталу (як інших усталених в економіці видів капіталу) в грошових одиницях; визначення підходів і методології об'єктивного вимірювання цього соціального капіталу та виявлення змін в ньому.

Таким чином, концепція соціального капіталу в економічному контексті не дає змоги проводити зіставлення та здійснювати порівняльний аналіз відмінностей в соціально-економічному розвитку як на рівні окремих регіонів, держав, так і на міжнародному рівнях. Практична корисність даної концепції викликає сумніви, оскільки не існує наразі можливості її порівняльної кількісної оцінки в часі, між країнами і реальних обсягів. Іншими словами, соціальний капітал не можливо: оцінити власне як капітал; порівняти з економічно невидимим матеріалом, який «зв'язує» суспільство в єдине ціле та сприяє його функціонуванню шляхом позитивного впливу на динаміку його соціально-економічного розвитку.

Стисло резюмуючи викладений вище результати здійсненого вище аналізу джерельної бази наукового дослідження соціального капіталу, які можна виокремити в такі основні тези:

у сучасних реаліях суспільного поступу на соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу в значній мірі впливають нематеріальні чинники, одним з яких є соціальний капітал;

сучасна концепція соціального капіталу, яка з'явилася в другій половині XX ст., є предметом проведення низки досліджень, переважно в соціології та політології, а також об'єктом палких дискусій у колах зарубіжних науковців-економістів;

незважаючи на те, що соціальний капітал є фактором, який в цілому позитивно впливає на вирішення економічних і соціальних проблем, становлення громадянського суспільства та суспільний розвиток, аналізом

завдяки соціальним відносинам і приносить вигоду власникам цього капіталу.

У цьому контексті резонною видається дефініція, подана новозеландською дослідницею Анне Спеллерберг, відповідно до якої «соціальний капітал» [282, с. 2; 336, с. 11]:

є соціальним ресурсом, втіленим у стосунках між людьми;

виникає внаслідок встановлених контактів і зв'язків, спілкування, співпраці і довіри;

утворюється в результаті тривалих взаємовідносин.

Іншими словами, соціальний капітал виникає, установлюється та примножується від контакту, спілкування, обміну думками, співпраці та довіри, які притаманні довготривалим і постійним стосункам між особами.

На її думку, соціальний капітал є капіталом, оскільки йому притаманні такі риси капіталу, як накопичення упродовж певного проміжку часу та можливість його використання в подальшому для досягнення визначених цілей. Соціальний капітал є колективним ресурсом, який не може бути генерований та акумульований окремо взятою особою, економічним агентом, суб'єктом господарювання. Втім, їхні середовища існування можуть сприяти отриманню доступу до того чи іншого соціального капіталу.

Цікавим є підхід до визначення соціального капіталу відомого американського соціолога Р. Роуза, який інтерпретує це поняття як сукупність формальних і неформальних соціальних мереж, які використовуються в умовах організаційної неефективності внаслідок здійснення неефективного управління державою. Він доводить принципову відмінність у соціальному капіталі в країнах з розвинутою економікою та в країнах з перехідною економікою, акцентуючи на тому, що в останніх індивіди для досягнення своїх цілей набагато частіше входять у неформальні соціальні мережі [144, с. 15-23].

Резюмуючи викладене вище, можна констатувати, що підвалини поняття соціального капіталу було закладено переважно соціологами. Лише упродовж двох останніх десятиліть економісти стали приділяти належну увагу проблемі соціального капіталу, оскільки саме категорія «соціальний капітал» є чинником та однією з передумов економічного зростання та соціального розвитку.

Перш ніж перейти до аналізу підходів інших дослідників до розуміння соціального капіталу, варто в цілому зазначити, що в роботах зарубіжних економістів цей термін здебільшого розглядається як товар або спосіб, що дає змогу максимізувати корисність (доходи, вигоду) та знизити трансакційні витрати. В структуру соціального капіталу економісти найчастіше включають такі компоненти, як довіра (чинник утворення системи соціального капіталу) та соціальна згуртованість суспільства. При такому підході акцент робиться на інвестиційних стратегіях індивідуума в умовах альтернативних можливостей використання часу.

тощо). На його думку, заснована на неофіційних нормах координація є важливою частиною сучасних економік, набуваючи все більшого значення, оскільки природа економічної діяльності й технологій є більш складною. Норми, які сприяють утворенню соціального капіталу, мають містити такі базові цінності, як правдивість, виконання взятого на себе зобов'язання, співробітництво з іншими людьми [267, с. 52-58].

Організацією економічного співробітництва і розвитку було прийнято визначення поняття «соціальний капітал», яке поширюється та використовуються інститутами країн цієї організації. Таке визначення виглядає таким чином [248, с. 41]:

*соціальний капітал* – це мережі з усталеними в них спільними нормами, цінностями та домовленостями, які сприяють співробітництву в цих мережах або серед груп таких мереж.

З поданого визначення можна стверджувати, що мережі становлять певні актори зі спільною метою та поведінкою, яка проявляється в ході їхньої асоціативної діяльності. Усталені спільні норми, цінності та розуміння належать до суб'єктивних характеру відносин, ставлення між окремими особами і групами, а також санкцій і правил, що регулюють їхню поведінку, яка ними встановлюється, поділяється та дотримується. Культурний контекст, в якому усталені відносини, цінності та знання передаються з покоління в покоління, є важливим для розуміння вибору окремих осіб та груп формату співпраці. Усталені норми та цінності дають змогу економічним агентам спілкуватися, обмінюватися набутим досвідом, а також не поділяти окремі норми та цінності. Різні системи цінностей та відмінності в їхніх значеннях можуть узгоджуватися та існувати разом з усталеними, прийнятими в певній мережі цінностями. А якщо в таких мережах переважає атмосфера толерантності та терпимості, то такі відмінності та протиріччя не обов'язково призводять до підривання співпраці. А відтак діалог і взаєморозуміння, які базуються на толерантності різних культур і переконань, є важливими аспектами соціальної згуртованості та фундаментом соціального капіталу.

У Новій Зеландії з метою статистичного вимірювання соціального капіталу було розроблено його концептуальні основи та запропоновано таке визначення соціального капіталу: «відносини між суб'єктами (особами, групами, організаціями), які створюють можливості діяти задля взаємної вигоди або визначених цілей» [336, с. 9-10].

Дійсно, людина є істотою соціальною, яка проводить своє життя у взаємодії з іншими людьми, які певною мірою є членами різних соціальних груп – сімей, кола друзів, колег по роботі, сусідство за місцем проживання, територіальних громад, професійних спілок, клубів за інтересами та ін. У цьому сенсі соціальний капітал є ресурсом, який виникає та існує

виявлено неоднозначність ставлення науковців до положень концепції соціального капіталу, достовірність і практична цінність яких в економічній науці піддається сумніву та критиці з боку багатьох відомих західних економістів;

досить сумнівним в економіці видаються термінологічна визначеність поняття «соціальний капітал» (з огляду на існуючі в економіці дефініції терміна «капітал»), а також можливості об'єктивного вимірювання цієї категорії економічними показниками як на локальному, національному та міжнародному рівнях;

незважаючи на те, що різні аспекти соціального капіталу розглядаються в наукових працях і публікаціях вітчизняних дослідників, втім економічна складова цієї категорії, зокрема впливу соціального капіталу на економічний розвиток, залишається наразі на узбіччі наукових досліджень, що зумовлює необхідність його проведення з огляду на сучасні вимоги часу та розвиток ринкової економіки.

## **1.2. Методологічні основи дослідження соціального капіталу**

На початку даного дослідження актуальною постає необхідність у здійсненні аналізу наявних у науковій літературі підходів до витлумачення основних понять, які вживатимуться у ході його проведення. На базі отриманих результатів аналізу та з урахування специфіки досліджуваної тематики даної наукової роботи сформулюємо її основні дефініції, охарактеризуємо їх, визначимо їхню сутність та власні підходи до розуміння.

Наріжним каменем понятійного апарату даного наукового дослідження є термін «соціальний капітал», з якого власне й доцільно розпочати аналіз, здійснюваний в межах даного підрозділу. Семантичне коріння словосполучення «соціальний капітал» походить від двох слів [4; 31, с. 38-40]:

*соціальний* – пов'язаний із життям і стосунками людей у суспільстві (суспільний, громадський); породжений умовами суспільного життя, певного середовища; існуючий, здійснюваний у певному суспільстві; який має на меті зміну суспільних виробничих відносин;

*капітал* – сукупність коштів, майна, грошей, нерухомості, що приносять прибуток; багатство, цінність, надбання; вплив, авторитет; все, що дозволяє генерувати надходження доходів упродовж певного проміжку часу; будь-який запас благ, який може нагромаджуватись і використовуватись протягом тривалого часу, приносячи дохід.

Варто зазначити, що в працях багатьох радянських учених та українських економістів кінця 90-х ХХ – початку ХХІ ст. поняття «*капітал*» розглядалося як *основне виробниче відношення*, що означає наявність низки теоретико-методологічних вад, не відповідає вимогам системного підходу. *Основні виробничі відносини* – відносини між працівниками та власниками засобів виробництва у сфері безпосереднього виробництва, втілені у соціально-економічній формі поєднання особистісних і речових факторів виробництва. Такими відносинами в економічній літературі називають власність, власність на засоби виробництва, капітал та ін. [45, с. 42].

В словнику сучасних економічних термінів [140, с. 141] зазначається, що термін «*капітал*»<sup>3</sup> має досить широкий зміст:

в загальному – це «все, що здатне приносити доходи», або «ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг»;

у вузькому значенні – це вкладення, джерело доходу.

В словнику виокремлено такі види капіталу:

*фізичний* – засоби виробництва;

*грошовий* – кошти, на які можна придбати фізичний капітал;

*основний* – частина капітальних коштів, задіяних у виробництві тривалий час упродовж багатьох циклів;

*обіговий*, який бере участь і повністю витрачається протягом одного виробничого циклу.

В економічному енциклопедичному словнику [44, с. 301] поняття «капітал» визначається як сукупність капіталістичних відносин економічної власності, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об'єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям привласнення частини чужої доплаченої праці. У вказаному словнику виділено такі різновиди капіталу: активний; використовуваний; вкладений; власний; декларований; державно-монополістичний; додатковий; залучений; змінний; інвестиційний; індивідуальний (приватний); іноземний; негативний; номінальний; обіговий; облігаційний; пайовий; промисловий; резервний; статутний; тіньовий; фондовий та ін. Разом з тим такої дефініції, як «соціальний капітал», в економічному енциклопедичному словнику не подано.

Здійснюючи короткий історичний екскурс генези категорії «капітал», слід зазначити, що економічною передумовою його виникнення стало товарне виробництво, в якому товаром була робоча сила. Історично цей процес почався в період первісного нагромадження капіталу. А. Сміт і Д. Рікардо, засновники політекономії, ототожнювали капітал з нагрома-

ній структурі взаємодій та є ресурсом, який постійно потрібно співвідносити зі своїм оточенням.

На думку Коулмена, основною відмінністю соціального від інших видів капіталу є його походження: якщо фізичний і людський капітали належать індивідуумам, то соціальний капітал виникає та функціонує в контексті взаємовідносин між індивідуумами. Соціолог відзначає роль соціального капіталу у формуванні людського капіталу, стверджуючи, що людський капітал складається зі знань, навичок, а також із здатності людей створювати один з одним певну спільноту [31, с. 41–42; 75, с. 122–139; 245, с. 171–189].

Політолог Р. Патнем визначає соціальний капітал як «сягаючі в глибину історії традиції соціальної взаємодії, які передбачають норми взаємності та довіри між людьми, поширення різних видів добровільних асоціацій і залучення громадян в політику з метою розв'язання проблем, які постають перед спільнотою» [114, с. 224]. Він вважає, що «соціальний капітал стосується зв'язків між людьми – соціальних мереж, норм взаємодії і довіри, що виникає в таких відносинах, тоді як фізичний капітал належить до фізичних об'єктів» [320, с. 83].

Професор з Чиказького університету Р. С. Берт трактує соціальний капітал як «приятельські контакти між колегами по роботі та широкі контакти, завдяки яким можна використати наявний фінансовий і людський капітал» [236, с. 9].

Згадуваний вище американський політолог Ф. Фукуяма розглядає соціальний капітал крізь призму культури співробітництва, а саме як неофіційну норму, що просуває співробітництво між індивідуумами, що є невидимою умовою ринку і ліберальної демократії. Економічна доцільність, на його думку, є необхідною, але недостатнім підґрунтям для стабільності і добробуту в постіндустріальний період – необхідно спиратися на взаємодію, моральні зобов'язання, відповідальність перед суспільством і довіру. Він інтерпретує поняття «соціальний капітал» як [181, с. 14]:

загальноприйняті норми і цінності, які практикуються певною групою людей і дають їм змогу співпрацювати;

певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами;

неформальну практику розуму.

Вчений вбачає в соціальному капіталі економічну функцію, зокрема в зменшенні *транзакційних витрат*<sup>4</sup>, пов'язаних з формальними координаційними механізмами (укладання контрактів, бюрократичні процедури

<sup>3</sup> **Kapital** (від німец.) – головне майно; **capitalis** (від латин.) – головний.

<sup>4</sup> **Транзакційні витрати** – операційні витрати; понад основні витрати на виробництво та обіг; побічні витрати, пов'язані з організацією справи, отриманням інформації, веденням переговорів тощо.

влада, сукупні можливості для отримання переваг у певних обставинах;

продукт суспільного виробництва, шляхом досягнення солідарності; соціальні зв'язки, які можуть виступати ресурсом отримання вигод.

Французький соціолог вважає, що соціальний капітал складається з двох аспектів:

соціальних відносини, що дають змогу індивідам отримати доступ до ресурсів, якими володіють інші індивіди;

обсяги та якість цих ресурсів.

П'єр Бурдьє звернув увагу, що соціальний капітал може передаватися у спадок: так, учений наділяє мимоволі частиною свого соціального капіталу своїх аспірантів та співробітників, дитина впливових батьків успадковує «корисні» знайомства і зв'язки та вміння їх підтримувати й використовувати. Розвиток соціального капіталу потребує вкладання економічних ресурсів, а відтак володіння соціальним капіталом створює для його власника можливості для перетворення капіталу соціального в капітал економічний [31, с. 41–42].

Американський соціолог Дж. С. Коулмен розглядає соціальний капітал як нейтральний ресурс, що сприяє будь-якій соціальній активності, призводить до розвитку суспільства в цілому та визначає це поняття через його функцію, а саме як «різноманітність сутностей із двома спільними складовими, що мають два аспекти соціальної структури, які, в свою чергу, сприяють діяльності зацікавлених сторін (осіб, колективів) у межах цієї структури». Він використовує поняття «соціальний капітал» для аналізу відносин всередині групи людей, об'єднаних спільністю норм, цінностей, світогляду, а також взаємними зобов'язаннями та очікуваннями. На переконання Дж. Коулмена «соціальний капітал виникає з таких змін у відносинах людей, які полегшують їхню взаємодію ... так само, як фізичний або людський капітал, соціальний капітал робить свій внесок у результати виробничої діяльності. Тому спільнота людей, що володіють надійною репутацією і великим потенціалом довіри, може досягти значно більших успіхів, ніж аналогічна група осіб, що не володіють цими якостями». Він робить висновок, що соціальний капітал – це «ресурси соціальних відносин і мереж відносин, які полегшують дії індивідів завдяки формуванню (взаємної) довіри, визначенню взаємних обов'язків та очікувань, формуванню соціальних норм, створенню асоціацій та ін.».

Дж. Коулмен ще у 1980-х рр. виокремив три різновиди капіталу: фізичний, людський та соціальний. Він зазначає, що особливістю соціального капіталу порівняно з іншими формами капіталу є його «невловимість»: якщо фінансовий капітал сконцентрований на банківських рахунках, фізичний – на підприємствах, а людський виявляється в певних навичках і знаннях, набутих індивідом, то соціальний капітал притаманний соціаль-

дженою працею, запасом машин, інструментів, сировини, одягу, їжі, грошей та ін.

Багато сучасних західних науковців сутність поняття «капітал» трактують подібно до викладеного вище його визначення, втім між ними та засновниками політекономії є певні відмінності. Зокрема, західні економісти:

у з'ясуванні сутності капіталу розширили діапазон запасів, видів нагромадженої праці, благ, до яких вони відносять чесність та ін. морально-психологічні якості та соціальні явища;

виокремили поняття «фізичний капітал», «людський капітал», «інтелектуальний капітал» та ін.; ототожнюють капітал передусім з грошима, з фінансовими ресурсами.

Варто зазначити, що західні науковці в цілому висвітлюють матеріально-речовий зміст капіталу, пов'язують його з різними факторами виробництва, з процесом отримання доходу. Водночас вони не розкривають матеріально-речовий аспект даної категорії, її соціально-економічні характеристики, а вплив соціальних факторів не розглядається у взаємозв'язку з суспільними відносинами. Такий підхід з огляду на сучасні реалії економічного розвитку є однобічним, а не всебічним (діалектичним) підходом до аналізу сутності категорії «капітал».

У Словнику сучасної економічної науки [82, с. 138] також звертається увага на те, що термін *kapital* хоч і є загальновідомим, але існують певні труднощі з його визначенням. Незважаючи на те, що в господарській практиці та в економічній літературі похідні від нього поняття не викликають істотних розбіжностей, втім нині триває теоретична полеміка про їхню сутність, схожість і відмінність, зокрема щодо введених марксистською політекономією понять «основні фонди», «оборотні фонди» тощо. Капітал у багатьох моделях економіки розглядається як один з первинних чинників виробництва разом із землею і працею. Проте, оскільки капітал створюється в процесі виробництва та не є первинним, деякі економісти оспорюють цю тезу. В словнику відмічається, що капітал підприємства або індивідуума вимірюється через вартість їхнього майна та нематеріальних активів, притаманною рисою яких є принесення доходів.

Тобто слово «капітал» використовується також для позначення фінансових активів (*assets*), які мають ринкову або мінову вартість та є вимогою або правом на отримання прибутків або цінностей від інших осіб.

В словнику економіки [327, с. 68], виданому західним економістом Д. Рутерфордом, під «капіталом» розуміється:

довгочасний товар, який піддається виробленню потоку товарів або послуг за певний період часу;

фактор виробництва, відмінний від землі, який підприємець, працівник використовує на даний момент;

грошова сума, яка інвестується в комерційне підприємство;

накопичені витрати, які в подальшому ведуть до підвищення прибутків, зокрема в людський капітал (human capital);

багатство (матеріальні цінності);

мінова (ринкова) вартість, яка відповідно до теорії К. Маркса стає багатством.

У категорії «капітал» слід розрізняти:

*матеріально-речовий зміст* (нагромаджена праця, знаряддя праці, сировина, дороги, мости, споруди і т. ін.);

*суспільну форму* (сукупність виробничих відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, грошей тощо) [46, с. 156].

Таким чином, семантичним аналізом словосполучення «соціальний капітал» виявлено, що слово «капітал» в економічній науці – це можливість отримання конкурентних переваг від його використання, а слово «соціальний» локалізує та конкретизує середовище його реалізації – суспільство, суспільні відносини, мережа зв'язків між людьми та їхніми групами.

Іншими словами, соціальний капітал існує в таких складових організації громадськості, як соціальні мережі, соціальні норми й довіра, які створюють передумови для координації й кооперації, і, як наслідок, отримання взаємної вигоди [15; 16, с. 60-74; 234, 234, с. 2-3; 235, с. 241-258].

У сучасній вітчизняній енциклопедичній економічній літературі [44; 45; 46] немає наразі поняття «соціальний капітал». Разом з тим є визначення поняття «соціальний інститут» [44, с. 343] як форми організації та регулювання суспільного життя, в тому числі соціальної діяльності та системи соціальних відносин. До соціальних інститутів віднесено сукупність: соціальних установ (політичних, правових, ідеологічних, національних, сімейних, релігійних та ін.); соціальних норм, стандартів поведінки, що закріплюються правовими та морально-етичними нормами, а також за допомогою уповноважених осіб та установ, які проводять регулятивну діяльність; така система соціальних норм поєднує в собі суспільні цінності.

Соціальний інститут має виконувати певні функції, за допомогою яких досягається мета його діяльності і дається можливість членам суспільства діяти узгоджено та задовольняти свої потреби. В цьому контексті доречним видається аналіз поняття «соціальні зв'язки», яке подано в економічному енциклопедичному словнику [44, с. 344]. В економічній науці *соціальні зв'язки* пропонується розуміти як зв'язки взаємодії між окремими індивідами, групами та колективами індивідів, а також соціальними

верствами і групами, які мають певні соціальні цілі у межах соціальної системи. Прагнення окремих індивідів, трудових колективів задовольнити свої соціальні потреби та інтереси спонукає їх до взаємодії, внаслідок чого і виникають соціальні зв'язки.

Вважається, що вперше поняття «соціальний капітал», яке певною мірою є подібним до нині прийнятого визначення, з'явилося у Сполучених Штатах Америки в 1916 р.: за результатами обговорення діяльності сільських громадських шкіл-центрів шкільний інспектор Л. Дж. Ханіфан опублікував у журналі статтю [281, с. 130-138], в якій проаналізував розвиток «соціального капіталу» сільських громад у штаті Західна Вірджинія [258, с. 6-33; 328, с. 4]. Втім, у колах науковців сучасна дефініція категорії «соціальний капітал» була введена в обіг тільки в другій половині XX ст. насамперед завдяки роботам Г. Беккера, П. Бурдьє, Дж. Коулмена, Р. Патнема, Ф. Фукуяма та ін.

В 1964 р. професор економіки та соціології Чиказького університету Гері Стенлі Беккер (Gary Stanley Becker), який пізніше став Лауреатом Нобілевської премії «за розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на широкий спектр людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку», опублікував книгу «Людський капітал» [232]. Американський економіст визначає людський капітал як наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в людський капітал можуть бути освіта, накопичення професійного досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації тощо. У своїй роботі автор здійснив розрахунок економічної ефективності освіти, а згодом опублікував багато статей з найрізноманітніших соціальних проблем, трактуючи їх з позицій економічного способу мислення. Розрахунки Г. Беккера свідчать, що в США інвестиції в людський капітал приносять вищу норму відсотка порівняно з інвестиціями в цінні папери.

Значний внесок у розвиток поняття соціального капіталу зробив французький соціолог і філософ П. Бурдьє, який у розробленій теорії встановив взаємозв'язок між соціальним, фізичним, культурним і людським капіталами. На базі цієї взаємодії він трактує соціальний капітал як сукупність наявних або потенційних ресурсів, які передбачають наявність системи інституційних відносин взаємного розпізнавання або визнання [234, с. 2-3].

П. Бурдьє розглядає соціальний капітал як: конструюючий і диференціюючий чинник соціальної поведінки; різновид капіталу, що визначає статус людини в соціальному просторі;

своєрідний ресурс, який індивідуум отримує від членства в асоціаціях, який дає йому реальні можливості та переваги;

Історично термін «соціальний капітал» з'явився на початку XX ст., тобто нещодавно. Як стверджує американський політолог Ф. Фукуяма [168, с. 18], вперше це поняття було вжито Л. Дж. Ханіфан (L. J. Hanifan). Дійсно у 1916 р. Л. Дж. Ханіфан, державним шкільним інспектором, в щорічнику Американської академії політичних і соціальних наук було опубліковано статтю про сільські обштинні школи-центри у штаті Західна Вірджинія [281, с. 130-138]. В статті, яка з'явилася за результатами проведення дискусії, автор звернув увагу на необхідність існування соціальної єдності, необхідність підтримки сільських шкіл та інвестування громадою в людину як у «соціальний капітал». Термін «соціальний капітал» було використано для опису «найбільш цінних у повсякденному житті людей матеріальних цінностей». Аналізуючи найбільш важливі обставини, які впливають на кожну людину в її повсякденному житті, автор статті зробив висновок щодо важливості виховання волі, взаємної симпатії, вміння налагоджувати серед людей, сімей соціальні взаємини та комунікацію.

Л.Дж. Ханіфан виявив у статті особливу зацікавленість у встановленні, поширенні в громаді доброї волі та товариських відносин, симпатії і соціального спілкування серед тих, хто утворює «соціальну одиницю» [281, с. 130]. Автор аргументує, що «якщо людина вступає у контакт зі своїм сусідом, а разом вони встановлюють зв'язки з іншими сусідами, то відбуватиметься накопичення соціального капіталу, який дасть змогу задовольнити соціальні потреби та може мати соціальний потенціал, достатній для істотного покращення в громаді умов життя» [348, с. 228].

Отже, на початку XX ст. Л. Ханіфан висунув тезу, що нагромадження соціального капіталу сприятиме задоволенню потреб соціуму та приведе до покращення умов життя всієї громади. Іншими словами, американський дослідник протиставив соціальний капітал матеріальним благам (товарам). Втім варто зазначити, що паралельно та майже одночасно в працях відомих соціологів француза Е. Дюркгейма та німця М. Вебера закладаються основи дослідження концепції соціального капіталу, в основу якої було покладено довіру, яка за певних обставин перестає бути якістю індивідуума та розповсюджується на окрему соціальну групу чи суспільство в цілому.

Після написання Л.Дж. Ханіфан статті [281, с. 130-138] пройшло декілька десятків років, перш ніж термін «соціальний капітал» отримав широкого вжитку. В 1958 р. Е. Бенфілд використав дане поняття для аналізу відсталості економічного розвитку південних регіонів в Італії. Проте його дослідження не привернули значного інтересу з боку економістів і соціологів, воно не спричинило обговорення в економічних дебатах [328, с. 4].

*стратегічні ігри* пропонується розуміти наступним чином [104, с. 70, 170, 654-655]:

*стратегія* – це сукупність правил для учасників гри, що регламентує їх поведінку в можливій ситуації в ході такої гри, процес «спрошення» гри.

*гра* – суперечлива, конфліктна ситуація, яка потребує прийняття відповідних рішень, які спрямовані на отримання кожним учасником такої гри певної економічної вигоди, прибутку, переваг тощо; для досягнення визначеної мети учасники гри можуть об'єднуватися в коаліції діяти спільно, кооперувати свої зусилля.

Відповідно до положень теорії ігор передбачається прийняття рішень в умовах невизначеності, коли виникає критичне ставлення між гравцями, які чітко знають умови (правила) гри, в якій вони беруть участь. Кожен гравець стратегічної гри має виконувати дві основних умови :

1) знати мету, якої потрібно досягнути;

2) усвідомлювати наслідки, до яких може призвести вибір і впровадження тієї чи іншої стратегії. Іншими словами, стратегії – це змодельовані ігри конфліктів, процеси прийняття рішень, які базуються на інформації, яка може змінюватися в ході такої гри. Стратегічні ігри складаються з безлічі комбінованих дій.

В роботі М. Армстронга [3, с. 37] під поняттям «стратегія» розуміється :

пошук відповідності між внутрішніми можливостями організації та зовнішнім середовищем;

визначення основних довгострокових цілей, завдань організації та вироблення напрямку дій і розподілу ресурсів, необхідних для їх досягнення;

сукупність фундаментальних або принципово важливих рішень щодо цілей і засобів підприємства;

вироблення довгострокових пріоритетів розвитку і визначення масштабів діяльності організації, її позиціонування з урахуванням умов зовнішнього середовища, конкурентів та інших факторів, які дають змогу отримувати максимально можливі стійкі конкурентні переваги;

визначення напрямів і масштабів діяльності організації на довгострокову перспективу, що дає змогу узгодити ресурси компанії з мінливими умовами зовнішнього середовища, ринками, споживачами і клієнтами з метою задоволення потреб зацікавлених сторін.

Стисло резюмуючи викладене вище, можна стверджувати, що поняття «стратегія» пов'язане з визначенням довгострокових перспектив (бачення) розвитку певної організації, конкретних заходів і ресурсів щодо їх досягнення з урахуванням її внутрішнього потенціалу розвитку й умов

зовнішнього середовища, які спрямовані на отримання стійких конкурентних переваг.

Дж. Фон Нейман та О. Моргенштерн у роботі [104] розрізняють поняття :

*змішана стратегія* – вектор частот використання окремих альтернатив дії в грі (первісних стратегій);

*чиста стратегія* – такий же вектор, у якому тільки одне значення відмінне від нуля (тобто дорівнює одиниці), і який означає тотожність такої чистої стратегії з однією з «первинних стратегій».

В подальшому наукові розробки положень теорії стратегічних ігор стали базою для виникнення та становлення стратегічного менеджменту, як сучасної форми управління, в межах якої відбулося переосмислення поняття «стратегія», його перетворення в «альтернативи дії в умовах конфлікту», «довгостроковий план», «генеральний план» та ін. Трансформацію розуміння сутності терміну «стратегія» в контексті різних наукових концепцій і теорій зображено на Рис. 1.1. Варто відмітити, що такі зміни подано через призму математичної інтерпретації економічної поведінки. Незважаючи на відмінності в підходах до розуміння сутності поняття «стратегія», в цій різноманітності можна помітити окремі спільні риси, а саме (див. Рис. 1.1) :

наявність комплексних програм, планів, що містять варіанти дій (альтернативи), які спрямовані на зміни організації в мінливому середовищі;

скоординована діяльність агентів, об'єднаних спільною метою, на досягнення якої вони спрямовують свої зусилля;

партнерські взаємовідносини, які базуються на довірі, відповідальності та характеризуються прогнозованістю в поведінці економічних агентів.

Таким чином, стратегію можна розуміти та інтерпретувати, як складу, злагожену програму дій економічних агентів, спрямовану на якісні зміни конкретного суб'єкту, об'єкту в умовах постійної мінливості. Разом з тим, з викладеного вище з'являються підстави стверджувати, що стратегія базується на елементах соціального капіталу, а саме довірі, зв'язках, взаємодіях, об'єднаності членів певного кола осіб, інститутів довкола визначеної мети та їх спрямованості на її досягнення.

Зміст поняття «капітал» в науковому середовищі отримав свого подальшого розвитку в другій половині XIX ст. у працях Карла Маркса та Фрідріха Енгельса, які визначили капітал як утворені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, які задовольняють її потреби. «Вихідним пунктом» капіталу вони розглядали товарний обіг, а історичними передумовами його виникнення – товарне виробництво, товарний обіг і торгівлю. Світова торгівля та світовий ринок, на їхню думку, відкривають нову історію капіталу. «Продуктом» товарного обігу і першою формою прояву капіталу є гроші, які під впливом «певних процесів повинні перетворитися в капітал». К. Маркс і Ф. Енгельс стверджували, що «кожен новий капітал при своїй першій появі на товарному ринку, ринку праці або грошовому ринку, незмінно є у вигляді грошей» [89, с. 157].

У ході проведеного ними дослідження з'ясувалося, що «капітал є непостійною величиною, а еластичною частиною суспільного багатства, яка перманентно змінюється в залежності від того чи іншого розподілу додаткової вартості на прибуток і додаткового капіталу» [89, с. 623].

Класики політичної економії слушно підмітили, що «володіння грошима та засобами виробництва не робить людину капіталістом, якщо відсутня інша людина. Капітал не предмет, а суспільні відносини між людьми, опосередковані предметами» [89, с. 775]. Таким чином, відомі німецькі вчені в своїх працях створили підґрунтя для започаткування концепції соціального капіталу, зокрема вони стверджували, що:

капітал є створений людиною ресурс, який задовольняє її потреби;

капітал внаслідок впливу певних процесів може трансформуватися з одного виду в інший;

капітал є непостійною величиною, частиною суспільного багатства, яка перманентно змінюється;

володіння грошима та засобами виробництва не гарантує досягнення успіху у веденні підприємницької справи в умовах ринку, якщо воно не доповнюється суспільними відносинами між людьми, тобто соціальними зв'язками, мережами, які є основою соціального капіталу.

Наприкінці XIX ст. і на початку XX ст. економічні та господарські взаємовідносини в багатьох країнах світу еволюціонували в новий етап свого розвитку, що певною мірою було зумовлено розробленням нового теоретичного підґрунтя поняття «капітал», що на практиці створило умови для його розвитку. Саме на рубежі вказаних століть капітал почали вивчати не тільки в економіці, але й в інших галузях науки, що уможливило вивчення та дослідження його форми, виходячи з різних наукових точок зору.



працях для відображення змісту сучасного поняття основного та обігового капіталів. Кене в ті часи під «капіталом» (*les capitaux, fonds, les avances*) розумів фінансові взаємовідносини власників майна та суму вкладених у виробництво коштів [65, с. 539]. Пізніше цей термін було використано у працях представників класичної економічної школи (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) при розробці теорії капіталу. Економісти-класики розглядали капітал як ресурс, який бере участь у виробництві, та фактор виробництва [117, с. 7-11].

Аналізом історичної ретроспективи виявлено, що в XVIII ст. Адам Сміт, британський економіст, засновник сучасної економічної теорії, надавав людині, її знанням, навичкам і здатностям важливого значення у виробництві. Він обґрунтував, що витрати, пов'язані з вкладеннями в працівника (навчання, виховання тощо), сприяють підвищенню продуктивності його праці та повертаються прибутками. Науковий погляд А. Сміта щодо підвищення продуктивності праці шляхом капіталовкладення в збільшення фізичних і розумових здібностей людини можна розглядати підґрунтям сучасної теорії людського капіталу та концепції соціального капіталу. А. Сміт показав, що не техніка (фізичний капітал), а людина (людський капітал), її соціальні зв'язки і відносини (соціальний капітал) є рушійною силою економічного зростання, а витрати в людину, а точніше в розвиток її здатності до праці є продуктивними. Важливою для сучасної концепції соціального капіталу є теза Адама Сміта щодо необхідності втручання та регулювання державою ринку, оскільки людина за своєю природою, якщо в неї неналежним чином розвинуті совість і моральні цінності, переслідує власні інтереси [334, с. 89].

Варто також зазначити, що до проблем моральних цінностей, довіри в різні часи історичного суспільного розвитку також зверталися такі мислителі минулого, як Гуго Гроцій, Джон Локк, Іммануїл Кант, Еміль Дюркгейм та ін.

У XVIII ст. підґрунтям для концепції соціального капіталу стали роботи:

Дейвіда Г'юма<sup>8</sup>, який вважав, що «совість» або «симпатія» не можуть самі по собі з'явитися в суспільстві – для цього потрібна «його згода»;

Едмунда Берка<sup>9</sup>, який стверджував, що ринки не можуть функціонувати, якщо попередньо не сформовано норми і моральні цінності існування людської спільноти [334, с. 20-21].

<sup>8</sup> Девід Г'юм (англ. *David Hume*, 1711-1776 рр.) – шотландський філософ, економіст, історик, діяч епохи Просвітництва.

<sup>9</sup> Едмунд Берк (англ. *Edmund Burke*, 1729-1797) – англійський державний діяч, мислитель.

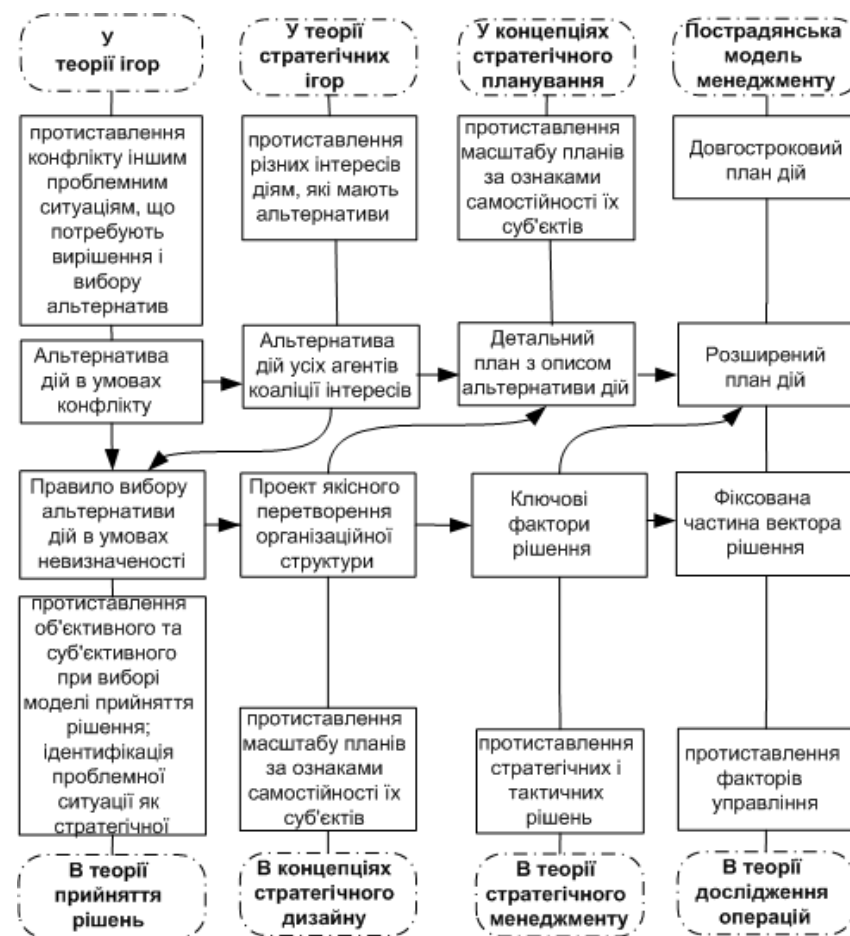


Рис. 1.1. Трансформація поняття «стратегія» в різних концепціях і теоріях менеджменту [77, с. 86]

В економічному енциклопедичному словнику [45, с. 372] поняття «стратегія» визначається, як :

обґрунтування стратегічної мети, похідних від неї цілей, комплекс заходів, спрямованих на їх реалізацію за мінливості внутрішніх і зовнішніх умов;

мистецтво реалізації довготермінових планів, керівництва масштабними проектами; загальний план провадження певних видів роботи і реалізації відповідних видів діяльності;

довготермінова політика та заходи щодо її конкретизації в окремих сферах розвитку окремих суб'єктів підприємницької діяльності на макроекономічному та мікроекономічному рівнях;

у сфері політики – комплекс великомасштабних політичних рішень і діяльності, спрямованих на досягнення основної мети.

Відомі західні науковці в сфері стратегічного управління Г. Джонсон, К. Скулз та Р. Вітінгтон у своїй роботі «Дослідження корпоративної стратегії» [268, с. 2-6] під «стратегією» розуміють визначені напрями (спрямування) і межі діяльності організації на довгострокову перспективу, які дають змогу отримати переваги для неї шляхом її раціонального й ефективного розпорядження ресурсами в умовах мінливого середовища та досягати очікувань зацікавлених сторін.

Характерними рисами понять «стратегія», «стратегічні рішення» та «стратегічні зміни» є такі основні аспекти, які, як правило, пов'язані з :

довгостроковими напрямками діяльності організації;

чітко визначеними сферами діяльності організації;

отриманням переваги для організації в умовах конкуренції;

застосуванням стратегічного підходу в бізнес-середовищі, відповідним позиціонуванням організації в ньому, наприклад через розроблення та виконання планів, маркетингу та ін., що дає змогу отримати нові можливості тощо;

ресурсним забезпеченням і компетенцією організації, які дають організації змогу сповна реалізувати наявний стратегічний потенціал, отримувати перевагу в конкурентному середовищі;

цінності, очікування членів організації та зацікавлених сторін, які мають консенсус, спільне бачення щодо ключових питань, напрямів діяльності, здійснюють консолідовані та скоординовані дії для досягнення визначеної цілі.

Стратегічні рішення мають досить складну, комплексну природу, оскільки їх розробляють та реалізують в умовах невизначеності, невпевненості, неможливості менеджерів передбачити, спрогнозувати певні події, впливи, зміни та їх наслідки в майбутньому. Проблеми в умовах сьогодення характеризуються складністю та багатогранністю.

А відтак, розроблення та реалізація стратегічних рішень можуть вимагати від менеджерів комплексного підходу до управління організацією. Ухвалення стратегічних рішень та стратегічне управління тісно пов'язані з можливими змінами, різного формату взаємовідносин, входження та діяльність організації в зовнішніх мережах, наприклад, з інвес-

тал» певною мірою пояснюються існуванням різних теоретичні підходів і традиції до його дослідження [334, с. 7]. А відтак сповна передбачуваним наслідком термінологічної невизначеності є палкі наукові диспути довкола даного поняття, кількість яких упродовж останніх років має тенденцію до збільшення.

Кількість розгляду аспектів концепції соціального капіталу у наукових виданнях має позитивну динаміку. Так, якщо впродовж 1991-1995 рр. аспекти соціального капіталу розглядалися в 109 статтях наукових журналів, то в період 1996-1999 рр. термін соціальний капітал було використано в понад 1 тис. статей [348, с. 243]. За оцінками експертів Світового банку різні аспекти соціального капіталу станом на 2005-2008 рр. найбільше досліджувалися в наукових працях і публікаціях у Норвегії, Канаді, Швейцарії, Швеції, Японії, Австралії та США. Показники проведення наукових досліджень в Україні порівняно зі вказаними країнами є меншими в понад десять разів [270, с. 50]. Іншими словами, тематика соціального капіталу перебуває на вістрі уваги науковців економічно розвинутих країн, які намагаються віднайти інноваційні, неекономічні шляхи зростання національних економік.

Як вже зазначалося в вищеподаних підрозділах, наявні в наукових працях і публікаціях дефініції соціального капіталу є в значній мірі мозаїчними і фрагментарними, а положення цієї концепції характеризуються суперечливістю та неоднозначністю підходів до їхнього трактування. Недосконалість положень концепції та слабка розробленість понятійно-термінологічного апарату не дає змоги дослідникам, зокрема економістам, здійснити повноцінну оцінку даної категорії, об'єктивно ускладнює кількісну та якісну оцінку впливу соціального капіталу на економічний розвиток і життєдіяльність суспільства.

У контексті викладеного вище актуалізується потреба у вивченні історичної ретроспективи виникнення та становлення концепції соціального капіталу. Звернення до історичного минулого дасть змогу краще зрозуміти сучасні тенденції й особливості розвитку соціального капіталу як економічної категорії, сприятиме глибшому усвідомленню проблем його формування, примноження на сучасному етапі економічного та суспільного розвитку в цілому. Дослідження історичної генези і сучасних реалій соціального капіталу також дасть змогу окреслити перспективні шляхи його розвитку в Україні.

На початку дослідження є сенс здійснити аналіз ретроспективи терміна «капітал». Існує наукова думка, що вперше цей термін використав в середині XVIII ст. відомий французький економіст *Франсуа Кене*<sup>7</sup> в своїх

<sup>7</sup> *Франсуа Кене* (від француз. *François Quesnay*) (1694-1774 рр.) – знаменитий французький економіст, основоположник школи фізіократів.

## РОЗДІЛ 2.

### ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ТА ПАРАДИГМАЛЬНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

#### 2.1. Історичні передумови виникнення та сучасні трансформації концепції соціального капіталу

*Соціальний капітал* перетворився в «модний» термін, який нині все частіше використовується дослідниками, науковцями та політиками в різних країнах світу. Сутність терміна «соціальний капітал» з часів його виникнення до сьогодні певною мірою змінилася та розуміється по-різному в залежності від галузі науки та сфери його застосування. Експерт зі Світового банку М. Вулкок висловлює стурбованість щодо «безладного застосування» цього терміна, що супроводжується «широким спектром його смислів» Західний дослідник Дж. Мондак також занепокоєний тим, що «значення соціального капіталу стає все більш заплутаним» серед «приголомшливої повені дискурсів». Це стосується як емпіричних теоретиків, які перебувають у постійному пошуку чітких дефініцій, достовірних і вивірених посилай, так і істориків, які нестримно вступають у полеміку, оспорожуючи наявні в науковій літературі значення цього терміна [258, с. 6].

Дійсно, упродовж останніх чотирьох десятиліть теорія соціального капіталу перетворилася на один із напрямів соціології, політології, психології, економіки та інших галузей науки, яка динамічно сьогодні розвивається. Очевидним є наразі й існування виразної неоднозначності серед науковців щодо сутності і значення категорії «соціальний капітал».

Так, результати дослідження, проведеного австралійськими експертами, дали їм підстави стверджувати, що «наукова література містить цілу низку різноманітних визначень соціального капіталу. Подані визначення свідчать про існування широкого спектра уявлень щодо сутності цього терміна, які варіюються та відрізняються у підходах до його трактування. Відмінності в інтерпретуваннях і визначеннях поняття «соціальний капі-

торами, постачальниками, дистриб'юторами, клієнтами та ін. Крім цього, важливим є питання підтримки всередині організації належних внутрішніх відносин, атмосфери, сприятливої для розвитку персоналу, його продуктивної та ефективної діяльності.

У межах дослідження цієї дисертації термін «стратегічний» вживатиметься в значенні важливий, такий, що відповідає вимогам успішної реалізації стратегії, визначених у ній основних завдань. Під поняттям «стратегічні трансформації» розуміється важливі перетворення, зміни в економічній системі, які супроводжуються впровадженням в неї нових, передових елементів, набуттям нею нових ознак, властивостей та ін. Такі перетворення здійснюються в економіці на макрорівні, тобто на рівні держави.

Стратегічні рішення зачасти пов'язані з трансформаціями в організації, здійснення яких може ускладнюватися цілою низкою факторів, зокрема наявністю ресурсів та ін. Термін «*трансформація*»<sup>5</sup> тлумачать, як зміну, перетворення виду, форми, істотних властивостей певного явища, предмету тощо [4]. В економіці *трансформація* – це перетворення однієї економічної системи на іншу, яке пов'язане зі зміною одних її елементів, ознак, властивостей на інші. Трансформація передбачає перехід від одних форм власності до інших, зміну економічної структури [45, с. 464].

Іншими словами, в ході трансформації економічної системи дія в ній одних економічних законів послаблюється, а інших – посилюється. Наприклад, в Україні послаблено в значній мірі дії законів планового розвитку та одержавлення економіки, водночас у дію посилено вступили закони капіталістичного нагромадження, приватизації, ринкових відносин, циклічного характеру розвитку економічної системи та ін. Становлення та розвиток вітчизняної ринкової економічної системи не тільки пов'язані з появою нових економічних законів, але й значною мірою детерміновані соціальними зв'язками, мережами та відносинами, які базуються на певних правових нормах, визначених законодавчими, нормативно-правовими актами, а також соціальних нормах – моральних, етичних та інших неформальних правилах поведінки в суспільстві. Як свідчить світова практика, в різних країнах світу трансформації економічної системи здійснюються неоднаковими темпами та зумовлені цілою низкою, як спільних, так і відмінних, специфічних причин. Трансформації призводять також до наповнення якісно новим змістом економічних категорій (товар, вартість, заробітна плата, прибуток та ін.).

Цінним при розробленні стратегії трансформацій, на думку автора, є напрацювання в сфері стратегічного управління західних науковців. Зок-

<sup>5</sup> Примітка. *Трансформація* від лат. transformatio – змінювати.

рема, професора з університету Каліфорнія Е. Флемхольца та Й. Рендл, які в роботі «Стратегічні зміни: теорія та практика» [262] розробили орієнтовну схему для здійснення основних стратегічних трансформацій (Рис. 1.2), що застосовується в процесі стратегічного менеджменту.



Рис. 1.2. Орієнтовна схема послідовності здійснення основних стратегічних трансформацій [262, с. 1]

На думку вказаних вище авторів [262, с. 5], будь-яка організація, інститут регулярно стикаються з необхідністю здійснення змін, незалежно від їх передумов або причин. Підходи до стратегічних змін, які б гарантували їх успішність їх здійснення є в жодному разі не тривіальним питанням. Це пов'язано з цілою низкою труднощів, проблем, які виникають у ході таких перетворень, а їх результати можуть виявитися іноді безуспішними навіть за умов проведення відносно невеликих, поступових змін.

Цілком очевидно, що існують значні відмінності в видах здійснюваних змін, з якими зіштовхуються інститути, організації чи окремі особи. Так, окремі зміни є незначними та інкрементальними (поступовими), інші – значними, докорінними та трансформаційними. Тобто, трансформації – це вид перетворень, змін, масштаби й обсяги охоплення якими є значними. Деякі зміни є стратегічним, а інші – оперативним або тактичним. Необхідність проведення змін може бути викликана факторами, як зовнішніми (зміни в технологіях, нормативно-правовій базі тощо), так і внутрішніми

У сучасних умовах суспільного розвитку важливою характерною ознакою економічного зростання є якість такого зростання – переважно інтенсивний тип зростання, який супроводжується стабільністю темпів, збереженням або поліпшенням стану довкілля, умов праці, економією живої та уречевленої праці і безпосередньо впливає на підвищення життєвого рівня населення, його якості та загалом на зростання соціально-економічної ефективності. Показниками якості економічного зростання є поліпшення якості товарів і послуг, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, посилення плановірності і пропорційності економічного розвитку та ін. [45, с. 559].

Таким чином, у цьому дослідженні з огляду на його мету та завдання під трансформаціями будуть розумітися зміни в соціально-економічному розвитку. В цьому контексті слід подати визначення поняття «стратегія соціально-економічного розвитку» під яким розуміється довготермінова економічна та соціальна політика, в якій конкретизується стратегічна мета діяльності уряду, спрямована на розширене відтворення цілісної економічної та соціальної систем за змінюваності внутрішніх і зовнішніх умов [44, с. 372].

Ключовим елементом стратегії соціально-економічного розвитку є здійснення довготермінової економічної політики в різних суспільних сферах. Втім, в контексті здійснюваного в межах монографічного дослідження, акцент буде зроблено на впливі соціального капіталу на соціально-економічний розвиток, його обумовленість, позитивних і негативних наслідках такого впливу. Важливо також проаналізувати яким чином участь економічних агентів у соціальних мережах, побудовані на основі довіри їх взаємовідносини відображаються на розвитку їх організацій тощо.

каний задовольняти потреби технологічного та соціального прогресу. Економічний розвиток визначається макроекономічними показниками доходів, базовими з яких є ВВП та ВВП у розрахунку на одну особу за певний часовий період.

Викладене вище дає також підстави стверджувати, що економічний розвиток в цілому є складним, непрямоїнійним процесом, який важко виміряти та оцінити. Зрозуміло, що категорія «економічний розвиток» характеризується нерівномірністю, тобто їй притаманні періоди зростання, стабілізації та спаду, кількісними та якісними змінами в економіці, позитивними та негативними тенденціями. Свідченням цьому є економічний розвиток України, найбільші перепади в якому були в 90-х рр. XX ст. Прикладом різючих перекосів в економічному розвитку глобальних масштабів є відповідні показники економічно розвинутих країн (США, Канада, Австралія, Японія, окремі країни Європи) та країн з перехідною економікою (країни Африки, Азії та ін.).

Економічний розвиток можна розглядати за такими основними ознаками:

*часовими* – коротко - середньо - та довгострокові періоди;

*територіально-географічними* – в межах окремої країни, регіону тощо;

*історичними* – економічний розвиток країни детермінований історичними передумовами, на кожному етапі суспільного розвитку перед національними та світовою економіками постають різні виклики, на які кожна країна реагує по-різному шляхом розв'язання різних проблем і завдань, встановлення пріоритетів, визначення яких вимірюється різними показниками.

Слід звернути увагу на існування відмінностей в термінах «економічне зростання» та «економічний розвиток»:

*економічне зростання* передбачає кількісне збільшення обсягів виробництва економічних благ;

*економічний розвиток* є ширшим за перше поняття, оскільки охоплює не тільки розширення, але й звуження масштабів, спектра виробництва, а також зміни у сфері економічних відносин (у тому числі відносин власності та господарювання).

Економічному розвитку на відміну від економічного зростання така ознака, як зміна макроекономічних показників у напрямі зростання упродовж відносно тривалого періоду не характерна, оскільки вона може перериватись економічним спадом. Економічне зростання без урахування його зворотного характеру є складовою розвитку економіки, поступово нагромаджує для нього зміни, що зумовлюють сутнісні перетворення.

(економіко-господарський спад або зростання, кадрове забезпечення, ресурсне забезпечення та ін.), а також різне поєднання цих факторів.

У контексті дослідження має сенс здійснити аналіз стратегічних трансформацій, які пов'язані з важливими змінами, перетвореннями в економічних системах, зумовленими соціальним капіталом, як у вітчизняній, а для порівняння – і в світовій. Як вже зазначалося вище, соціальний капітал – це суспільний феномен, трансформації та вплив якого на сфери життєдіяльності суспільства, насамперед на економіку та соціальну сферу, залишаються недостатньо вивченими на науковому рівні в Україні. Важливим видається також дослідити трансформації соціального капіталу не тільки в практиці економіки, але і як концепції в економічній науці в Україні та за її межами.

У контексті цього підрозділу доречним видається розглянути питання трансформацій, які відбуваються нині у вітчизняній економіці та їх стислий історичний екскурс. Як відома, в Україні модель економіки відносять до перехідної від успадкованої радянської, командно-планової до ринкової. Трансформування вітчизняної економічної системи було розпочато в 90-х XX ст. та продовжуються до сьогодні. В сучасній економічній науці розрізняють три моделі трансформацій в економіці перехідного періоду [45, с. 425-426]:

- 1) монетаристська модель;
- 2) «градуалістська»<sup>6</sup> модель;
- 3) інституціональна модель.

*Монетаристська модель трансформацій* у перехідній економіці, яка була розроблена представниками неокласицизму (Я. Корнаї, Д. Сакс, Дж. Стінглер, М. Фрідмен та ін.), передбачає домінування приватної власності, вільного ринкового саморегулювання економіки, кредитно-грошового регулювання, акцент на іноземних інвестиціях, на лібералізації цін і зовнішній торгівлі, на скороченні соціальних витрат держави. Трансформації в цій моделі перехідного періоду зводиться до жорсткої кредитно-грошової політики, мінімізації дефіциту державного бюджету і стабілізації валютного курсу. Слід відмітити, такі трансформації відбувалися в Україні, Росії, Польщі та в інших країнах.

*«Градуалістська» модель трансформації*, авторами якої є Дж. Гелбрейт, В. Леонтьєв та ін., спрямовані на стабілізацію виробництва, що дає змогу стабілізувати виробництва, надання економічних благ та створити умови для соціальної адаптації населення без скорочення соціальних витрат. Ця концепція не вимагає проведення широкомасштабної приватизації, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та базується

<sup>6</sup> Примітка. «Градуалістський» (від англ. gradual – поступовий).

на колективних цінностях. Яскравим прикладом впровадження такої «послідовницької» моделі трансформацій в перехідних економіках є Китайська Народна Республіка. Економічні реформи вказаної моделі доречно розглянути в окремому підрозділі дослідження.

*Інституціональна модель трансформацій*, представниками якої є Д. Норт, Т. Верлен та ін., у перехідній економіці базується на інституціональних змінах, трансформаційних процесах у суспільстві, зокрема у діяльності держави, у законодавстві, у сфері права власності, у громадських організацій, звичаях, традиціях та ін. Наріжним каменем цієї моделі є приватизація, переважання індивідуального егоїзму, індивідуальних цінностей. Як свідчить практика, ця модель, яка було реалізована в латиноамериканських країнах, може призвести до поглиблення соціального розшарування суспільства, експорт сировини та інших негативних процесів у зовнішньоекономічній діяльності.

Колишні країни СРСР у ході здійснення трансформації своїх економічних систем здійснювали здебільше реформи, які були спрямовані на швидкі темпи економічного зростання, не вдаючись до зваженого, помірковано вибору та впровадження сказаних вище моделей трансформацій. Звісно, що успіх трансформацій в економічній системі званою мірою залежить від комплексного підходу до застосування вказаних моделей, трансформування відносин економічної власності. Разом з тим, каталізатором цих трансформацій, важливим чинником економічного розвитку є соціальний капітал.

На думку автора, вплив соціального капіталу на економіку та його трансформації в різних сферах економіки доречно вивчати через призму соціально-економічного розвитку та економічного зростання. Оскільки в сучасній вітчизняній економічній енциклопедичній літературі [44; 45] не має тлумачень поняття «соціальний розвиток», то видається за доцільне дати спочатку визначення категорії «соціальна сфера» [140, с. 350], під якою розуміють сукупність галузей, підприємств, організацій, пов'язаних певним способом, рівнем життя і добробуту громадян. Соціальна сфера охоплює широке коло соціальних відносин, зокрема сфери послуг, освіти, охорону здоров'я, соціальне забезпечення та ін.

З огляду на викладене вище та приймаючи до уваги мету, завдання монографічного дослідження та базуючись на дефініції, поданій в енциклопедичній науковій літературі [49, с. 579], поняття «соціальний розвиток» (англ. social development) пропонується розуміти як якісні трансформації соціальних інститутів, появу, перетворення та функціонування різних соціальних систем, нових форм соціальних зв'язків і відносин. Іншими словами, соціальний розвиток спрямований на здійснення якісних трансформацій соціального капіталу, його складових – (соціальних інститу-

ційній мірі від науково-технічного прогресу. Максимізація виробництва суспільного продукту відбувається завдяки кількісному збільшенню чинників виробництва: залучення до виробництва додаткових ресурсів праці, капіталу (засобів виробництва), землі. З огляду на викладене вище, основою успішного суспільного розвитку в нинішніх умовах є рішучий перехід до широкого впровадження в усіх галузях економіки сучасних технологій та інновацій, які дають змогу підвищувати ефективність суспільного виробництва шляхом заощадження фондів, різних видів капіталу та ресурсів.

При екстенсивному типі розвитку економічне зростання досягається за допомогою кількісного збільшення чинників виробництва, а при інтенсивному – через якісне їхнє вдосконалення і краще використання. Світовий досвід свідчить, що держави в сучасних реаліях вдаються переважно до інтенсивного типу економічного розвитку.

Таким чином, на економічне зростання (кількісне та якісне) впливають чинники, які можна класифікувати у такі:

*інтенсивні* – прискорення науково-технічного прогресу (впровадження інновацій, новітньої техніки та технологій); підвищення кваліфікованості працівників; оптимальне використання основних і оборотних фондів; зростання ефективності господарської діяльності завдяки удосконаленню її організації;

*екстенсивні* – збільшення обсягів інвестицій; збільшення чисельності зайнятих працівників; зростання обсягів витрачання оборотного капіталу.

Варто зазначити, що термін «економічне зростання» трактується в економічній науці досить неоднозначно. Цей феномен має наслідки як позитивні (веде до збільшення матеріальних благ, дає змогу подолати ресурсні обмеження та, відповідно, підвищити темпи національного виробництва та рівень економічного добробуту країни), так і негативні (забруднення навколишнього середовища, транспортні затори тощо).

Важливу роль у підвищенні рівня і темпів економічного зростання відіграє якість робочої сили та витрати праці в процесі виробництва: підвищення продуктивності праці нині значною мірою зумовлене рівнем освіченості та кваліфікації працівників, тобто якістю робочої сили [35].

Таким чином, *економічний розвиток* – це структурна та інституційна перебудова економіки у відповідності до викликів перед суспільством, які в сьогоденні умовах спрямовані на підвищення виробництва промислової продукції, покращення надання послуг населенню та підвищення їхнього рівня добробуту шляхом широкого використання сучасних технологій та інновацій. Іншими словами, економічний розвиток є багатоаспектним процесом, який охоплює економічне зростання, структурні трансформації в економіці, вдосконалення умов, якості життя населення та покли-

показників наприкінці та на початку періоду або відношення приросту показника до його початкового значення).

В економічному словнику-довіднику [46, с. 88, 89], виданому під редакцією С. В. Мочерного, *економічне зростання* трактується як збільшення обсягів суспільного виробництва, розширення можливостей економіки щодо задоволення зростаючих потреб населення у товарах і послугах. Звертається увага на те, що таким інтегруючим показником є збільшення обсягів ВВП, який є більш досконалим порівняно з показником національного доходу, оскільки в останньому не враховуються результати діяльності людей у сфері нематеріального виробництва. Економічне зростання вимірюється темпами зростання або приросту ВВП, національного доходу, ВВП.

До основних факторів економічного зростання відносять кількість і якість природних ресурсів, кількість і якість трудових ресурсів, обсяг основного капіталу, технології, науково-технічний прогрес, який відповідно до даних західних вчених забезпечує в межах 30 % приросту реального національного доходу. Іншими словами, основними чинниками, які впливають на економічне зростання, є праця, земля, капітал та науково-технічний прогрес (інновації).

Розрізняють *інтенсивне економічне зростання*, при визначенні якого до уваги береться ступінь зростання економічного потенціалу в суспільстві, використання національного багатства, здійснення в ньому структурних перетворень. При такому виді економічного зростання змінюються співвідношення між виробничими й невиробничими фондами на користь останніх, збільшується питома вага основних фондів і зменшується частка матеріальних оборотних засобів і запасів, зростає частка домашнього майна населення, особливо предметів довготривалого користування. При інтенсивному типі економічного зростання головним завданням є підвищення виробничої ефективності, зростання віддачі від використання всіх чинників виробництва при незмінності кількості вживаної праці, капіталу та ін. Важливого значення набуває вдосконалення технології виробництва, підвищення якості основних чинників виробництва. Найважливішим чинником інтенсивного економічного зростання, який характеризується збільшенням масштабів випуску продукції на базі широкого використання ефективних та якісних чинників виробництва, є підвищення продуктивності праці.

Виділяють *екстенсивний тип економічного зростання*, джерелом якого є земля, корисні копалини, трудові ресурси тощо. Тобто види ресурсів для екстенсивного економічного зростання є обмеженими. Тому цей тип економічного розвитку значною мірою залежить від стану економічних ресурсів, особливо від поєднання витрат праці та капіталу та в незна-

тив, норм, зв'язків і відносин тощо), який на відміну від поняття «соціальний прогрес» використовується для фіксації прогресу і регресу, відтворення і руйнації, саморозвитку і самознищення соціального капіталу, соціальних об'єктів і систем.

Абстрагуючись від витлумачення досліджуваного терміну, варто зауважити, що історично будь-яка суспільство розвивається від простого до складного через постійні трансформації, перетворення, зміни. Соціальні зміни – це перехід соціальних систем, спільностей, інститутів та організацій з одного якісного стану в інший. Соціальний розвиток – це стратегічні якісні зміни в соціальній сфері в цілому та в соціальному капіталі зокрема, а саме в: суспільних відносинах, соціальній структурі, інституціях і процесах, які ведуть до зміни певного суспільства, соціальних основ, норм, порядку та соціальної системи в цілому. До соціальної сфери прийнято відносити об'єкти й процеси, види діяльності, безпосередньо пов'язані із життям людей, споживанням населенням матеріальних і духовних благ, послуг, задоволенням кінцевих запитів людини, родини, колективу, груп, суспільства в цілому.

У цьому контексті важливим завданням держави в соціальному розвитку є формування, накопичення та використання позитивного соціального капіталу шляхом створення сприятливих соціальних відносин між групами, індивідуумами щодо гідного рівня життя та добробуту кожного громадянина. Можна висунути припущення, що реалізація цього завдання здійснюється через стратегічні трансформації соціального капіталу, як механізму, технології, певних алгоритмів і процедур соціальної практики.

У продовження викладеного доречно зауважити, що реалізації зазначеного вище завдання держава спільно з іншими соціальними інститутами розробляє та здійснює *соціальну політику* – комплекс соціально-економічних заходів, спрямованих на задоволення потреб та інтересів певних соціальних верств, груп населення та кожної особи. В західній науковій літературі соціальна політика визначається, як спільна діяльність різних суспільних інститутів, їх цілеспрямований вплив на соціальні явища з метою їх врегулювання, управління соціальними взаємовідносинами та розподілу суспільних ресурсів [45, с. 339].

*Економічний розвиток* – це абсолютна та відносна зміна макроекономічних показників, які характеризують стан економіки країни в часі упродовж певного періоду (року, декількох років). У довідникових виданнях економічний розвиток є синонімом поняття *розвиток економіки* [140, с. 309]. Під поняттям «*економічний розвиток*» розуміють, як правило, наявність економічного зростання та сприятливу зміну структури виробництва і споживання. Для оцінки рівня, ступеня економічного розвитку вико-

ристовують макроекономічні показники, які називають показниками соціально-економічного розвитку.

В економічному словнику-довіднику [46, с. 81-82] *економіка* – це найважливіша сфера суспільних відносин, виробництва, розподілу, обміну і споживання результатів людської діяльності, а також їхнього ефективного використання, яка розглядається в трьох значеннях:

1) сукупність виробничих відносин, що визначаються характером власності на засоби виробництва; економіка визначається насамперед властивою їй системою виробничих відносин між людьми, що здійснюються у процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ та послуг;

2) господарство району, країни або всього світу; економіка будь-якої країни складається з окремих галузей (промисловості, будівництва, сільського господарства і т.д.) та виробничих ланок, основними з яких є підприємства, фірми, організації тощо;

3) наукова дисципліна, що займається вивченням народного господарства, його галузей, а також деяких умов та елементів виробництва (праця, управління і т. ін.).

В економічному енциклопедичному словнику [45, с. 274] *розвиток* визначено як спрямовані та закономірні зміни матеріальних і нематеріальних об'єктів, які мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених. Виокремлюються такі види розвитку, як екстенсивний, інтенсивним, внутрішній (джерело такого розвитку перебуває всередині об'єкта) і зовнішній (визначається лише зовнішніми чинниками).

У словнику з економіки [327, с. 129] під *розвитком* пропонується розуміти: зміни в економічній діяльності, пов'язані з використанням сучасних технологій у виробництві промислової продукції та в наданні широкого спектру послуг; сукупне зростання показників доходів на одну особу, що супроводжується структурними та інституційними змінами; показником, яким вимірюють доходи на макrorівні, є переважно *валовий внутрішній дохід* (ВВП); як відмічають західні економісти, незважаючи на те, що цей показник має певні недоліки, він сьогодні найбільше використовується для оцінювання економічного розвитку.

*Розвиток економіки* – закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму. Кількісним виміром цих процесів є відносна зміна макроекономічних показників у напрямі зростання упродовж відносно тривалого періоду, наприклад, декількох років. Незворотність розвитку економіки означає передусім сутнісні (радикальні) зміни у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, що розширює адаптивні можливості техно-

логічного способу виробництва, а зворотний характер економічного зростання характеризує здебільшого процес функціонування певного способу виробництва (відбувається передусім перерозподіл його структурних елементів і кількісно-якісні зміни в межах однієї сутності). Розвиток економіки безвідносно до певного типу економічної системи охоплює закономірні зміни лише тих елементів певної системи, які є спільними для всіх суспільно-економічних формацій. Водночас категорія «розвиток економіки» входить у коло специфічних економічних законів і категорій, якщо такий розвиток відбувається за умов капіталізму та інших вищих формацій [45, с. 274].

Важливого значення розвитку соціальної сфери надається в *соціально-орієнтованій економіці*, під якою розуміють економіку, господарство, які спрямовані на розвиток економічної діяльності, виробництво задля задоволення соціальних потреб населення, підвищення якості та рівня його життя [140, с. 351].

У словнику сучасної економічної теорії *економічний розвиток* інтерпретується як процес підвищення життєвого рівня населення в країнах, що розвиваються, в результаті зростання показників доходу населення у розрахунку на одну особу. Як правило, це досягається шляхом розвитку індустріалізації з меншою опорою на сільськогосподарський сектор. Термін «країни, що розвиваються» (developing countries), який характеризує економічний стан бідних країн світу, почали вживати в наукових колах у 60-х рр. XX ст. замість таких виразів, як слаборозвинені або відсталі країни. Вважається, що до цієї категорії належать країни, в яких дохід населення на одну особу не перевищує однієї п'ятої відповідного показника для США [153, с. 128, 144].

*Економічне зростання* – це процес кількісно-якісних зрушень на мікро- та макrorівнях у межах технологічного способу виробництва, зумовлених відповідними суперечностями та чинниками, що виражається у збільшенні обсягів суспільного виробництва, сукупного суспільного продукту. Економічне зростання набуває суспільної форми, коли йдеться про зростання при капіталізмі (капіталістичне економічне зростання). Економічне зростання в даному разі супроводжується вдосконаленням окремих елементів організаційно-економічних відносин (наприклад, менеджменту), господарського механізму [44, с. 199].

В словнику сучасних економічних термінів [140, с. 440] *економічне зростання* – це збільшення масштабів сукупного виробництва та споживання в країні, що характеризується, передусім, такими макроекономічними показниками, як валовий національний продукт (ВНП), ВВП, національний дохід. У виданні зазначається, що економічне зростання вимірюється темпами зростання або приросту за певний період часу (відношення



капіталу, які подано вище (комунітарний, мережний, синергетичний). Він виокремлює також *ціннісно-нормативний* підхід, який базується на зумовленості соціальної дії мотиваційною і нормативною системами суб'єктів, тобто взаємозв'язками та інститутами. А відтак його підхід є аналогом інституціонального (Рис. 2.4). Специфікою типології підходів до вивчення соціального капіталу (за О. Т. Коньковим) є те, що її зроблено крізь призму науки соціології. Варто також зазначити, що в класифікації підходів до вивчення соціального капіталу, які виявлено аналізом наукових праць і публікаціях вказаних вище авторів, характеризуються певною однаковістю.

Представники *інституційного підходу* (Т. Веблен, Г. Адамс, К. Ейрс, М. Клер, Дж. Коммонс, Т. Скокпол) доводять, що соціальні мережі існують у політичному, правовому, інституційному та іншому середовищах, які в значній мірі обумовлюють їх функціонування. Іншими словами, соціальний капітал є результатом впливу вказаних середовищ, їх «залежною змінною». Інститути визначають економічну поведінку, встановлюють обмеження для суб'єктів господарювання, здійснюють у певних межах управління господарською діяльністю тощо. Тому спроможність і діяльність соціальних мереж залежить від формальних інститутів, під впливом яких вони перебувають. Вони слушно стверджують, що ефективність діяльності держави і підприємств залежить від узгодженості у взаємовідносинах, довіри, правомочності та підзвітності інститутам громадянського суспільства.

Отже, інституційний підхід вивчає економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами і процесами. Перевагою інституційного підходу до дослідження соціального капіталу є те, що він базується на комплексному аналізі всіх компонентів цієї категорії як порізно, так і цілісно – в їх єдності та взаємозв'язку. Інтегрування елементів соціального капіталу й утворення системи взаємозв'язків, які конституюють соціальні інститути, дають змогу більш ширше виявити та глибше розкрити сутність соціального капіталу, врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, що в сукупності сприяє кращому розумінню різних соціальних та економічних аспектів даного соціального феномену.

Наведені вище підходи до дослідження соціального капіталу в тій чи іншій мірі мають слабкі сторони та певні вади. Крім такого недоліку, як відсутність чіткого визначення поняття «соціальний капітал», дотичних до нього понять і концепцій, здійснений у більшості з досліджень аналіз цієї категорії не виходить за межі економічної системи та враховує вплив інших чинників, зокрема соціальних зв'язків та інституціонального середовища. Крім цього підходи до дослідження соціального капіталу, які пода-

Вважається, що термін «соціальний капітал» бере свій початок з поняття «людський капітал» (human capital), який вперше у науковий обіг було введено американським економістом Т. Шульцом у 60-х рр. XX ст. На початку 1964 р. його послідовник Г. Беккер розвинув дане поняття у науковій праці «Людський капітал» [232], в якій він обґрунтував ефективність вкладень в людський капітал, економічно обґрунтував і сформулював економічний підхід до людської поведінки. Людський капітал підприємства в своїй роботі він визначив як сукупність знань, умінь і навичок людини (найманого працівника), витрати на отримання якою освіти, проходження нею внутрішнього корпоративного навчання, перекваліфікації та ін. з часом можуть приносити прибуток як самому працівнику, так і його роботодавцю. Г. Беккер довів, що рішення щодо інвестування у підвищення кваліфікації, удосконалення навичок, умінь працівника є раціональним та економічно обґрунтованим. Проведені ним у науковій роботі [232] економічні розрахунки свідчать, що в США ефективність капіталовкладень в людський капітал є вищою порівняно з інвестиціями в цінні папери. Американський економіст опублікував цілу низку статей, в яких він з позицій економіки трактує найрізноманітніші соціальні проблеми. Сповна переконливими є наведені в цих статтях аргументи і доводи, що інвестування в людину, в її освіту, здоров'я та ін. підвищує ефективність, продуктивність її праці та є чинником розвитку економіки. За розроблення теорії людського капіталу Т. Шульцу і Г. Беккеру в 1979 р. і 1992 р. відповідно було присуджено Нобелівські премії з економіки.

Варто зазначити, що наукові положення і висновки Т. Шульца, розроблена Г. Беккером методологія раціональної поведінки індивіда, який максимізує свій дохід, отримали свого розвитку в працях багатьох сучасних дослідників концепції соціального капіталу. Зокрема в публікаціях П. Бурдьє [16, с. 60–74], Дж. Коулмена [75, с. 121–139], Р. Патнема, Ф. Фукуями [267, с. 52–58] та ін. вчених, які в цілому обстоюють точку зору, що соціальний капітал:

- 1) є формою капіталу, який базується на таких нематеріальних чинниках, як соціальні відносини, зв'язки, норми, мережі, довіра;
- 2) сприяє економічному розвитку.

Вважається, що категорію «соціальний капітал» у колах науковців було введено в обіг у другій половині XX ст. завдяки переважно роботам вказаних вище вчених. А дослідження взаємозалежності між економічним розвитком і соціальним капіталом почали викликали в науковому середовищі аргументовані дебати тільки в середині 90-х рр. XX ст., що надало певного імпульсу для подальшого вивчення цього феномена. До 90-х рр. XX ст. термін «соціальний капітал» не мав широкого вжитку.

Перший систематичний аналіз соціального капіталу було здійснено *П'єром Бурдьє*, відомий французький соціолог і філософ сучасності, який зробив важливий внесок у розроблення даного поняття. П. Бурдьє є основоположником *теорії соціального поля*, під яким він розуміє нефізичний простір, логічно уявний конструкт, певне середовище, в якому здійснюються соціальні відносини. Соціальне поле або соціальний простір є багатовимірним, а відтак у ньому існують різні види капіталів, які є інструментами для досягнення визначених цілей всередині цього простору. Наріжним каменем теоретичного концепту П. Бурдьє є класовий розподіл суспільства (соціального простору), в якому суб'єкти суспільних відносин розглядаються «з точки зору учасників, зайнятих боротьбою за переслідування власних інтересів» [328].

На початку 1980-х років П. Бурдьє в статті «Форми капіталу» [16, с. 60-74; 235, с. 241-258] ввів в обіг поняття «соціальний капітал», яким він позначив соціальні зв'язки, що можуть бути ресурсом отримання вигод. Під капіталом він розуміє спосіб оцінювання соціальної конкуренції і влади в суспільстві. Розподіл капіталу між агентами є розподілом влади і впливу в соціальному просторі. Обсяги і структура капіталів визначають статус, положення агентів в соціальному просторі. Втім, соціальна стратифікація (поділ суспільства на класи) спричинена, на його переконання, не тільки впливом економічних чинників. Соціальний капітал є, як вважає французький соціолог, груповим, а не індивідуальним ресурсом, оскільки він продукується суспільством і в суспільстві. А відтак соціальний капітал є соціальною і класовою практикою, механізмом досягнення групової солідарності.

Французький учений визначив соціальний капітал як «агрегацію наявних або потенційних ресурсів, які отримує індивідум або група через мережі тривалих взаємовідносин, знайомств й взаємного визнання, що певною мірою визначені звичаями, законами, традиціями» [282, с. 4].

Іншими словами, соціальний капітал з точки зору П. Бурдьє – це встановлені в мережах тісні і довготривалі соціальні зв'язки, взаємні відносини, зобов'язання і визнання, які є певною мірою інституціоналізованими та підтримуються агентами як ресурс отримання вигод. Даний ресурс базується і акумулюється на відносинах членства в певній групі, соціальній мережі. Втім соціальний капітал у його розумінні є не стільки засобом отримання економічних вигод, скільки проявом економічних і соціальних умов суспільного розвитку. П. Бурдьє вказує на взаємозв'язок у суспільстві між рівнями економічного розвитку і соціального капіталу, які детерміновані політичним ладом, релігійними традиціями й усталеними цінностями.

Інститути визначають економічну поведінку, встановлюють обмеження для суб'єктів господарювання, здійснюють у певних межах управління господарською діяльністю тощо. Тому спроможність і діяльність соціальних мереж залежить від формальних інститутів, під впливом яких вони перебувають. Ефективність діяльності держави і підприємств залежить від їхньої внутрішньої узгодженості, довіри та правомочності. А також від їх зовнішньої підзвітності інститутам громадянського суспільства. Рівень суспільного добробуту, розвитку підприємництва не завжди підвищується зі зменшенням впливу держави на економічну та соціальну сфери.

Отже, інституційний підхід вивчає економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами і процесами. Дослідження соціального капіталу, які базуються на інституційному підході, розкривають взаємозв'язки, які конституують соціальні інститути та сприяють кращому розумінню різних соціальних та економічних аспектів цієї категорії.

*Синергетичний підхід*, який застосовано в дослідженнях, проведених П. Евансом, Дж. Ішамом, Д. Нараян, М. Вулкоком та ін., поєднує в собі окремі положення мережного й інституційного підходів. На базі цього підходу було розроблено Звіти про світовий розвиток, які присвячені пошуку *синергізму*<sup>12</sup> розвитку, який передбачає динамічні професійні альянси, взаємовідносини між державними чиновниками і суб'єктами громадянського суспільства.

Результати досліджень вказаних звітів можна подати такими основними тезами:

наріжним каменем сталого економічного розвитку є партнерство інститутів держави, бізнесу і громадськості; важливим завданням науково-практичних досліджень є визначення умов, в яких виникає та діє синергізм;

державна має створювати можливості для тривалого альянсу між різними соціальними групами.

П. Еванс вважає, що відносини між суб'єктами державного і приватного секторів мають бути взаємними і базувалися на принципі взаємодоповнюваності (complementarity).

Науковець О.Т. Коньков у дисертаційній роботі «Соціальний капітал як концепція економічної соціології та його роль в системі економічної взаємодії» [72] фактично констатує підходи до вивчення соціального

<sup>12</sup> *Примітка. Синергізм*: в економіці – додаткові економічні переваги, які отримують від об'єднання (злиття чи поглинання) та взаємодії двох або декількох підприємств; ефект примноження результату функціонування системи, який перевищує суму окремих результатів функціонування її складових; цілеспрямоване посилення впливу явища-каталізатора шляхом поєднання окремих явищ.

клад, в умовах, коли громада, мережа є ізольованою, місницькою або діє всупереч суспільним інтересам (гетто, злочинні угруповання, наркокартелі тощо), «позитивний» соціальний капітал модифікується в його «порочну» форму, яка істотно ускладнює розвиток громади та суспільства в цілому.

«Порочні» соціальні мережі, такі як організовані злочинні угруповання, можуть справляти вкрай негативний вплив на розвиток суспільства – вбивства, інші правопорушення, на розкриття яких витрачаються ресурси та ін. Практика також свідчить, що соціальний капітал є «позитивним», якщо його середовище є «гомогенно-позитивним». А в умовах існування надмірної соціальної нерівності населення, дискримінації (расової, релігійної, етнічної, гендерної та ін.) цей вид капіталу не завжди приводить до економічного розвитку. Більш того, соціальний капітал може набувати ознак «порочних» корупційних схем, які, як відомо, уповільнюють економічне зростання, поглиблюють соціальну нерівність і призводять до деформацій у всіх сферах суспільного життя.

Прихильники *мережного підходу* (М.Н. Астон, Р. Берт, П.М. Блау, М. Грановеттер, П. Дімаджіо, Н. Лін, К. Насансон, А. Портес, Х. Уайт, Х. Флєп та ін.) збалансовано оцінюють переваги і недоліки соціального капіталу. Вони звертають особливу увагу на важливість вертикальних і горизонтальних міжособистісних зв'язків, відносин усередині організації, підприємства, суспільної групи та громади. В публікації М. Грановеттера [276, с. 1350-1380], основоположника цього підходу, зазначається, що тісні соціальні зв'язки в громаді вселяють сім'ям і громадам почуття ідентичності та причетності до спільних цілей. Водночас американський соціолог підкреслює, що тісні горизонтальні зв'язки в громадах, в яких існує поділ за релігійними, класовими, етнічними, соціально-матеріальними та іншими ознаками, можуть стати підґрунтям для реалізації вузьких сектантських інтересів та сепаратистських поривань. Він слушно підмічає, що зі зміною рівня добробуту тієї чи іншої особи, групи осіб потреба в зовнішніх і внутрішніх зв'язках змінюється. Дослідник також показує, що «слабкі зв'язки» (через знайомих, колишніх співробітників) мають важливе значення – вони дають змогу швидше досягти успіху. Так, успішність діяльності підприємця на етапі започаткування власної справи залежить від його «слабких зв'язків» (зі знайомими, родичами, друзями, сусідами). З розширенням ведення бізнесу постає потреба у входженні в соціальні мережі для отримання доступу до ресурсів, інформації та ін.

Представники *інституційного підходу* (Т. Веблен, Г. Адамс, К. Ейрс, М. Клер, Дж. Коммонс, Т. Скокпол) доводять, що соціальні мережі існують у політичному, правовому, інституційному та іншому середовищах, які в значній мірі зумовлюють їх функціонування. Іншими словами, соціальний капітал є результатом впливу вказаних середовищ, їх «залежною змінною».

По суті дефініція П. Бурдьє, яку подано вище, наблизилася соціальний капітал за своїм значенням до інших форм економічного капіталу, що визначаються накопиченою людською працею: «через соціальний капітал актори можуть отримувати прямий доступ до економічних ресурсів та інтегруватися в певні інститути, тобто інституціоналізувати людський капітал. Водночас примноження соціального капіталу вимагає застосування виваженого підходу до вкладання економічного і культурного ресурсів» [119, с. 9]. Він пропонує розуміти капітал як динамічний ресурс, і ця властивість розкривається у його здатності до конвертації, постійній зміні його форм. Крім цього, вчений вбачає в соціальному капіталі ресурс та інструмент, застосування якого може приносити вигоди і переваги, які індивідууми та економічні агенти можуть отримувати, беручи участь у групах, соціальних мережах. На його думку, «вигода, яка акумулюється завдяки членству в групі, є підґрунтям для можливої солідарності». На підставі поданого вище визначення можна стверджувати, що соціальний капітал складається принаймні з двох аспектів:

1) соціальні відносини створюють передумови для отримання індивідуумами доступу до ресурсів певної групи, соціальної мережі;

2) якість соціального капіталу прирівнюється до якості цих ресурсів.

Крізь призму відмінностей в умовах існування класів, соціальної стратифікації суспільства й економічних відносин П. Бурдьє визначив та структурував різні види капіталів. Французький соціолог вважає, що соціальний капітал існує як складова системи різних просторів – економічного, соціального, політичного, культурного та ін., за якими він розподілив відповідні види капіталів. Відповідно до запропонованої ним класифікації капітал має такі базові форми [16, с. 60-74; 135, с. 23]: економічну; фізичну; соціальну; культурну; людську; політичну; адміністративну; символічну.

Встановивши взаємозв'язок між соціальним, фізичним, культурним, людським та іншими видами капіталу, сучасний французький соціолог трактує соціальний капітал як «чинник соціальної поведінки, який диференціює і конструює». Під економічним капіталом він розуміє володіння агентом матеріальними благами (грошима) і будь-яким товаром, які допомагають йому займати чільне місце в соціальному полі. До культурного капіталу він відносить освіту, культурний рівень індивіда та ін. Капітал для їх власників є джерелом влади, яке дає їм здійснювати владний вплив на агентів з меншими його обсягами.

Таким чином, проаналізовані вище наукові праці П'єра Бурдьє були першими спробами проведення системного дослідження явища соціального капіталу. Його доробком до розроблення положень сучасної концепції соціального капіталу є те, що він, синтезувавши економічні, соціальні, культурні та інші параметри цієї категорії, надав їй соціологічного змісту, яку пізніше

стали використовувати як ефективний інструмент для аналізу процесу структуризації і відтворення соціальних класів, в ході якого економічний, фінансовий, людський, культурний, символічний і соціальний капітали виступають формами взаємного перетворення, структуризації та інституціалізації нерівності. Втім концепт П. Бурдьє по відношенню до соціального капіталу зміщує акцент його сутності в сторону соціальних конфліктів між класами, перетворюючи його в ресурс ведення соціальної боротьби, а соціальні відносини використовуються для реалізації індивідуумом власних інтересів.

У. Бейкер витлумачив соціальний капітал як ресурс, який отримують актори з соціальних структур та використовують його для досягнення власних інтересів, що дає їм змогу вносити певні зміни у взаємовідносини [227, с. 619]. Р. Берт пропонує розглядати соціальний капітал як вузькі приятельські контакти між колегами по роботі та широкі контакти, через які з'являються можливості використовувати наявний фінансовий і людський капітал [33, с. 53]. Як вже зазначалося вище, більш цілісно поняття «соціальний капітал» розглядали Дж. Коулмен, Р. Патнем і Ф. Фукуяма, роботи яких є сенс проаналізувати більш ґрунтовно.

Інтерес до концепції соціального капіталу в колах учених і дослідників сучасності було підвищено наприкінці 1980-х рр., коли Джеймс Самуель Коулмен опублікував у статті «Соціальний капітал в утворенні людського капіталу» [75, с. 122-139; 244, с. 95-120] результати дослідження взаємозв'язку капіталів соціального і людського. Професор соціології з Чиказького університету інтерпретує соціальний капітал як ресурси соціальних відносин і мереж зв'язків, які через формування довіри, визначення норм, створення асоціацій сприяють взаємодії індивідуумів, визначенню обов'язків і очікувань.

Втім, чи не найбільшу популярність термін «соціальний капітал» набув у розширеному трактуванні, поданому у виданій в 1994 р. фундаментальній роботі Дж. Коулмена «Основи соціального капіталу» [243], в якій *соціальний капітал* – це потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, який цілеспрямовано сформовано в міжособистісному просторі. На думку Дж. Коулмена, соціальний капітал, як і інші форми капіталу, є продуктивним, але на відміну від них він має місце в структурі відносин між людьми і серед людей. У зв'язку з цим Коулмен ґрунтовно характеризує фізичний і людський види капіталу та визначає їх відмінності від соціального капіталу [243, с. 304; 244, с. 95-120].

Для кращого розуміння відмінностей між людським і соціальним капіталами та їх взаємозв'язку Дж. Коулмен у своїй праці [243] наочно наводить нескладну схему (Рис. 2.1).

краще», оскільки він позитивно впливає на добробут общини та суспільства [348, с. 229]. Цей підхід акцентує увагу на важливій ролі соціальних зв'язків у вирішенні питань бідності та здебільшого використовується для здійснення аналізу стану бідності.



Рис. 2.4. Підходи до дослідження соціального капіталу [348, с. 228-239]

Втім оптимізм стосовно «позитивної природи» соціального капіталу, який обстоюють прихильники комунітарного підходу, можна піддати сумніву, оскільки вони випускають з поля зору серйозні недоліки. Напри-

лядатися окремо від проблеми формування і функціонування інститутів та інституціонального середовища економіки.

Про те, що соціальний капітал певним чином впливає на економічний розвиток зазначалося вище. У цьому контексті постає необхідність проведення дослідження цього явища як сфери суспільних відносин, яка становить певну сукупність інститутів, взаємозв'язків між ними, закономірностей поведінки людини, економічних агентів у цій системі.

Очевидним постає і той факт, що дослідження впливу соціального капіталу на економічний розвиток пов'язане з виявленням передусім якісних соціально-економічних характеристик, а не з застосуванням механічних підходів, що базуються на розрахунках кількісних показників.

Незважаючи на те, що на сьогодні існує багато підходів до дослідження соціального капіталу, але ні один із них не став загальноприйнятим і не отримав загального визнання. Насамперед, це пов'язано з тим, що досліджувана категорія є багатовимірною і характеризується неоднозначністю підходів до її трактування та розуміння сутності. Втім проаналізуємо окремі існуючі в науковій літературі підходи до дослідження соціального капіталу.

Одним із перших, хто на науковому рівні з позиції інституціоналізму досліджував феномен соціального капіталу, є П'єр Бурдьє – французький соціолог, який ввів у науковий обіг цю категорію та зробив значний внесок у її розвиток. У цьому контексті актуалізується потреба у зверненні до його наукових публікацій, зокрема до статті «Форми капіталу» [235, с. 241-258], в якій він, здійснивши порівняльний аналіз, встановив взаємозв'язок між соціальним капіталом й іншими видами капіталу. На цій базі він витлумачив категорію соціальний капітал як сукупність наявних або потенційних ресурсів, які передбачають інституціоналізовані відносини, зокрема знайомство і визнання. Іншими словами, інституціоналізовані соціальні зв'язки та відносини є своєрідним ресурсом, який дає індивідууму, економічному агенту змогу реалізувати наявні можливості, отримувати вигоди та переваги від членства в асоціаціях [234, с. 2-3].

Підходи до дослідження категорії соціального капіталу проаналізовано в статті М. Вулкока «Соціальний капітал: значення для еволюційної теорії» [348, с. 225-251], яку було опубліковано в журналі «Репортер досліджень Світового банку» в 2000 р. Автор виділяє чотири підходи до вивчення сутності соціального капіталу (Рис. 2.4): комунітарний (communitarian); мережний; інституційний; синергетичний.

У *комунітарному* (общинному) підході соціальний капітал асоціюється з місцевими організаціями, клубами, асоціаціями та громадськими організаціями. Прихильники цього підходу вважають, що соціальний капітал за своєю природою є «позитивним». А відтак «чим його більше, тим



Рис. 2.1. Схема взаємозв'язку і взаємозалежності людського капіталу та соціального капіталу [243, с. 305]

Людський капітал, розмірковує Дж. Коулмен, знаходиться у вузлових точках (А, В, С), а соціальний капітал – на лініях, що їх з'єднують. А відтак соціальний і людський капітал, як правило, взаємопов'язані і взаємозалежні між собою. Від інтенсивності взаємозв'язків між індивідуумів, економічних агентів, суб'єктів господарювання залежить і величина соціального капіталу. Чим тісніші взаємозв'язки, тим вищий рівень довіри і тим вищий рівень розвитку соціального капіталу: «чим частіше люди звертаються один до одного по допомогу, тим більші обсяги виробленого суспільного капіталу».

Якщо соціальні відносини не підтримуються, то вони атрофуються, а очікування і зобов'язання мінімізуються. А відтак існування норм залежить від постійного спілкування» [243, с. 321].

Соціальний капітал має соціальну природу, а відмінність його від інших форм капіталу полягає в тому, що першому притаманні структуровані зв'язки між акторами і серед них [75, с. 131].

Американський соціолог у своїх роботах резонно аргументує, що якщо фізичний капітал є продуктом матеріальних змін, удосконалень в матеріалах, обладнанні, а людський капітал складається з людей з їх знаннями і є результатом їхньої майстерності і здібностей, то соціальний капітал – це продукт розвитку таких зорганізованих відносин між людьми, які полегшують їх взаємодію. Якщо фізичний капітал є матеріальним, видимим і його можна сприйняти на дотик, а людський капітал значно меншою

мірою є нематеріальним, невидимим і неприйнятним на дотик, оскільки він втілений у знаннях, майстерності, вміннях, навичках, набутих індивідами, то соціальний капітал є фактично непомітним і невідчутним на дотик. Разом з тим соціальний капітал на рівні з фізичним і людським капіталом успішно виконує таку важливу функцію, як сприяння виробничій діяльності.

Таким чином, Дж. Коулмен розширив зміст категорії «соціальний капітал», створивши передумови для її застосування в економіці, соціології, інших галузях науки і практики, як ефективного інструменту. За його висловлюванням, соціальний капітал – це ресурс, що виникає і перебуває у відносинах, які підтримуються індивідуумами, економічними агентами. Вчений подає визначення таких понять, як норми, зобов'язання, довіра та визначає їхнє місце в концепції соціального капіталу. Важливого значення в соціальному капіталі Коулмен відводить якісним взаємовідносинам та їх структурі, які втілюються в соціальних мережах.

На підставі викладеного вище можна стверджувати, що схожість людського і соціального капіталів в економіці є здебільшого уявною, або віртуальною. Це пояснюється тим, що ці форми капіталу, які є соціально обумовленими нематеріальними чинниками, певною мірою впливають на господарську діяльність та економічний розвиток. По суті, з усіх наявних в економіці видів капіталу капітал людський і соціальний є найменш ліквідним і видимим (його не можливо продати, передати, побачити, сприйняти на дотик тощо), а його накопичення є процесом тривалим. Крім цього обидва види капіталів досить складно на практиці виразити, виміряти у грошових одиницях, інших показниках, а також оцінити: їх можна тільки уподібнити до невидимих чинників, які справляють опосередкований вплив на економічний і суспільний розвиток. Іншими словами, практично-прикладна цінність цих форм капіталу в економіці є складно вимірною, а відтак викликає певні сумніви.

Беручи до уваги результати здійсненого вище аналізу та для кращого розуміння спільних і відмінних характеристик категорій «людський капітал» і «соціальний капітал», проаналізуємо їх, зіставивши такі параметри, як генеза, сутність, локалізація та спрямованість впливу та проілюструємо в діаграмі (Рис. 2.2).

Аналіз діаграми, поданої на Рис. 2.2, дає підстави зробити такі висновки:

поняття «людський капітал» з'явилося раніше за «соціальний капітал»;

капітал людський порівняно з капіталом соціальним є ширшим поняттям.

теорія людського капіталу розроблена та набула свого подальшого розвитку завдяки науковим працям економістів, зокрема Т. Шульца, Г. Беккера;

## 2.2. Концептуальні підходи до вивчення соціального капіталу

Питанням аналізу проблем реформування інститутів, вивчення взаємозв'язку соціального капіталу та інститутів, їх впливу на економічне зростання та якість життя присвячена окрема доповідь Світового банку про міжнародний розвиток «Сталий розвиток в мінливому світі. Перебудова інститутів, зростання та якість життя», яку опубліковано в 2003 р. Зокрема, у доповіді [351, с. 19, 41, 201] зазначається, що соціальний капітал і сучасні інститути, такі як норми права, удосконалення контрактних відносин, можуть зменшувати трансакційні витрати та сприяти досягненню взаємовигідної згоди. Крім цього соціальний капітал, формальні та неформальні інститути можуть підвищувати: продуктивність фізичного капіталу; акумулювання людського капіталу; рентабельність та менеджмент, який оснований на довірі на партнерстві. А відтак соціальний капітал є важливим чинником економічного зростання.

Разом з тим у доповіді зазначається, що висвітленню ролі та накопиченню соціального капіталу не приділяється належної уваги в науковій літературі з економіки, недостатньо розкритим залишається питання взаємозв'язку його офіційних і неформальних інститутів. Відомий західний економіст О. Вільямсон у своїй праці «Економічні інститути капіталізму» [175, с. 18] також підкреслює, що незважаючи на підвищення ролі економічних і неекономічних інститутів в сучасному суспільному розвитку, розуміння чому вони набувають таку роль є слабким в економічній літературі. Акцент у наукових працях робиться, як правило, на макроекономічних інструментах реформування інститутів, а точка зору про те, що мікроекономічні проблеми вирішуються за умови «формування правильних цін», являє собою занадто спрощений підхід. Набагато важливішим науково-прикладним завданням є формування «правильних економічних інститутів».

Співзвучним зі специфікою дослідження, яке проводиться у цьому підрозділі, є витлумачення економістом і соціологом Й.С. Діскінім соціального капіталу як джерела економічного зростання, яке базується на формуванні специфічного локального інституційного середовища [40, с. 15].

Дійсно, формування та розвиток соціального капіталу пов'язані з виникненням, зміною і функціонуванням інститутів, які регулюють зв'язки та відносини між суб'єктами господарювання. Соціальний капітал являє собою соціальний інститут, конструкт в середовищі якого в процесі еволюції формуються свої інститути та інституції. Таким чином, накопичення соціального капіталу в суспільстві здійснюється через процес його інституціоналізації. А відтак проблема соціального капіталу не може розг-



Рис. 2.3. Періодизація виникнення і розвитку концепції соціального капіталу як економічної категорії

теоретичну базу концепції соціального капіталу закладено в роботах переважно соціологів і політологів, зокрема П. Бурд'є, Дж. Коулмена, Р. Патнема, Ф. Фукуями та ін.



Рис. 2.2. Порівняльна таблиця окремих параметрів концепцій людського капіталу та соціального капіталу<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Примітка. Розроблено автором з частковим використанням джерела В. В. Радаєв Понятіе капитала, формы капиталов и их конвертация // Эконом. социология. – 2002. – Т. 3. – №4. – С. 5.

Відмінність досліджуваних категорій детермінована в значній мірі їхньою соціальною природою, яка «розмежовує» їх за такими ознаками (Рис. 2.2):

*за локалізацією* – людський капітал втілений в індивідуумах (людях, працівниках) у формі їхньої освіти, знань, кваліфікації, професійних навиків, досвіду, здоров'я та ін.;

*«місцезнаходженням»* соціального капіталу є соціальні мережі, зв'язки і відносини в яких є специфічними, оскільки вони базуються на взаємній довірі, партнерських зобов'язаннях, певних морально-етичних нормах, цінностях та ін.; перший вид капіталу є атрибутом окремої людини, а другий – притаманний мережам, групам економічних агентів, їх взаємозв'язкам;

*за фокусом впливу*, спрямованого на примноження капіталу: людський капітал – якісні зміни в людині, в її знаннях, вміннях, кваліфікації тощо; соціальний капітал – це зміни у відносинах, взаємодії між суб'єктами соціальних мереж, які спрямовані до досягнення економічних цілей, результатів.

Відмінність між «людським капіталом» і «соціальним капіталом» можна розкрити шляхом образного порівняння цих понять. Як відомо, зв'язки в різних системах можуть бути окремими елементами, а можуть бути властивостями пов'язаних елементів. Якщо мова йде про цегельну кладку, то цементний розчин, що сполучає цеглини, сам є окремим елементом, а пов'язує він відповідно з розумінням структури кладки, тобто в деякій мірі умовно, по відповідності богдановським поняттям егресивного або дегресивного елемента структури. Кабель у електричному приладі, кріплення на штативі, лямка бурлака та хлястик на реміні, гудзик або шуруп – все це так само є сполучними елементами, а не просто зв'язками. Ті ж зв'язки, які виникають у людських стосунках, невіддільні від самих людей: «дядьком» є одна людина іншої, але ніякого «дядька» між цими людьми немає; «міжнародні» відносини ніяк не розташовані «між народами», а локалізуються в почуттях, знаннях і діях самих народів. У цьому сенсі соціальний капітал, до якого відносять зв'язку людей, може бути повністю віднесеним до «людського капіталу», так само як і всяке «суспільне» може бути визнано окремим проявом «людського». Але прагматика вживання цих термінів показує, що розрізнення «людського» і «соціального» капіталів є затребуваною умовністю понятійно-категоріального апарату також, як знаходять розрізнення область психології і психіатрії, соціального і політичного, індивідуального і особового, й таке інше. Тому надалі не будемо дотримуватися тих існуючих у літературі висловлювань, що соціальний капітал і людський капітал є у відносинах більш широкого або вузького поняття – не віддаючи перевагу ані широті людського капіталу, ані ши-

Серед американських вчених, які фундаментально досліджували концепцію соціального капіталу, необхідно зазначити соціолога *Александро Портеса*, який у своїх наукових публікаціях розширив кількість джерел формування соціального капіталу. В 1998 р. дослідник витлумачив термін «соціальний капітал» як «здатність учасників забезпечувати собі переваги завдяки володінню соціальними зв'язками та участі в громадських організаціях». Експерт зі Світового банку Майкл Вулкок розуміє під соціальним капіталом інформацію, довіру та усталені взаємні норми, які притаманні певним соціальним верствам [282, с. 6, 8].

На підставі викладеного вище можна виокремити такі два *історичних етапи генезису та розвитку концепції соціального капіталу* (Рис. 2.3):

перший етап (XVIII ст. – початок 80-х рр. XX ст.) – нагромадження передумов для виникнення концепції соціального капіталу, на якому відбулося накопичення уявлень, ідей, думок та концептів щодо довіри, совісті, інших неформальних норм і моральних цінностей, капіталу, потреби в налагодженні соціальних відносин і комунікації, а також теорії людського капіталу;

другий етап (початок 1980-х – дотепер) – становлення та розвиток концепції соціального капіталу, який характеризується формуванням з'явлених наукових думок і знань, накопичених на першому етапі, теоретичної бази даної концепції та активним розробленням її положень завдяки працям і публікаціям передусім таких західних вчених і дослідників у галузях соціології, політології й економіки, як П. Бурд'є, Дж. Коулмен, Р. Патнем, Ф. Фукуяма, У. Бейкер, М. Вулкок, Р. Берт, А. Портес та ін.

Оскільки змістова частина кожного з вказаних етапів ґрунтовно розкрита вище та подана на Рис. 2.3, то зробимо стислі висновки цього підрозділу. Соціальний капітал є усталеною науковою категорією, яка має історичну генезу та широко використовується в сучасній науці, зокрема в економіці, соціології, психології, політології. Соціальний капітал, який має соціальну природу, історично передається і відтворюється через такі механізми, як культурні традиції, усталені норми, цінності. А відтак обсяги соціального капіталу залежать від історичного розвитку окремо взятої країни, який детермінує ці механізми.



гатися використовувати всіх інших, оскільки інші використовують тебе». Тобто жителі південної Італії співпрацюють в основному в межах родини, а така суспільна співпраця (соціальний капітал) є обмеженим. Емпіричні факти щодо довготривалих відмінностей в продуктивності праці між південними та північними областями Італії отримано та задокументовано також Р. Патнемом з Гарвардського університету.

Американський політолог ілюструє низкою прикладів негативні прояви соціального капіталу, який поширився на різні континенти світу. Так, у країнах Східної Азії, стрімкий розвиток яких пов'язується певною мірою з соціальним капіталом, що історично побудований на конфуціанстві, його природа суттєво відрізняється. В Китаї сімейні підприємства, які сприяли успішному проведенню ринкових реформ, незважаючи на своє розростання, залишаються сімейними – їх працівниками є члени сім'ї, родичі. Причиною цього є система національних культурних цінностей: у сімейне підприємство практично не наймають на роботу «чужих» працівників, навіть якщо мають високі кваліфікацію, професійні та управлінські якості та не довіряють їм. Зрозуміло, що в сучасних реаліях для успішного ведення бізнесу не достатньо покладатися тільки на родичів, друзів: такі прояви соціального капіталу необхідно усунути шляхом встановлення формальних норм і правил, налагодження прозорих ділових відносин тощо [187].

Що стосується розвитку соціального капіталу та довіри в державах посткомуністичного простору, то в них, на думку Ф. Фукуяма, «існує особлива проблема, яка пов'язана з марксистсько-ленінським спадком». Після падіння комунізму в цих країнах існує гострий дефіцит соціального капіталу та неформальних норм. Як відомо, основою комуністичної форми суспільства є партія і держава, що проводить державну тоталітарну політику, яка «виснажує» соціальний капітал, громадянське суспільство.

Дійсно, в СРСР економіка була плановою, яка уніфіковано розроблялася та жорстко контролювалася «з центру». «Горизонтальні» зв'язки між радянськими людьми підмінялися «вертикальними» зв'язками між громадянами і державою, яка нехтувала навіть зв'язками в сім'ї. Тобто держава десятиріччями умисно руйнувала існуючі та створювані профспілками, підприємствами, церквою соціальні зв'язки. До негативних чинників формування соціального капіталу в Україні та пострадянських країнах в цілому слід віднести також високі рівні економічної злочинності та корупції, які мають тенденцію до погіршення.

У своїх публікаціях і роботах Ф. Фукуяма зазначає, що довіра в суспільстві породжує соціальний капітал, який відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що створюється і передається за допомогою таких культурних механізмів, як релігія, традиція, історичні звичаї та ін.

роті соціального капіталу. Хоча в деяких випадках згідно з аргументами, що висловлені вище про спільність «гуманітарної» природи обох видів капіталу, можна припускати їх перетин у окремих випадках.

*Роберт Патнем*, американський політолог, професор Гарвардського університету, характеризує соціальний капітал як ресурс, який виникає внаслідок зв'язків між людьми (соціальні мережі), що базуються на нормах взаємності та довірі. Р. Патнем уподібнює феномен соціального капіталу з соціальними мережами (зв'язками), нормами взаємодії і довірою, які виникають у відносинах між людьми. На його переконання, соціальний капітал міститься саме в цих елементах організації суспільства, які створюють необхідні передумови для координації і співробітництва, спрямовані на отримання взаємної вигоди. Значної уваги Р. Патнем приділяє мережам громадської активності (соціальним мережам), в яких відбувається навчання взаємодії, з'являються можливості для спілкування і встановлення взаємної довіри, вироблення моральних цінностей і колективних моделей поведінки та ін. [320].

Відповідно до тверджень Патнема вертикальна структура суспільства (відносини у форматі «патрон-клієнт» або «начальник-підлеглий») не сприяє встановленню соціальної довіри і співпраці: «вертикальні інформаційні потоки є в значній мірі менш прохідними порівняно з горизонтальними інформаційними потоками, оскільки підлеглі цінують інформацією, щоб позбавити від додаткової експлуатації» [114, с. 217].

І, навпаки, горизонтальні взаємозв'язки зміцнюють взаєморозуміння і взаємодію всередині будь-якої соціальної групи. Проте мережі громадянської активності часто «розминають» соціальні межі і продукують форми більш широкого громадського співробітництва [276, с. 1360-1380].

Таким чином, з наведеного вище матеріалу можна зробити висновок, що Р. Патнем пов'язував соціальний капітал з щільністю горизонтальних мереж громадянської активності: чим зв'язки в таких мережах щільніші, тим вищим є рівень соціального капіталу, який є «найдорожчою сутністю» громадянського суспільства, що «зміцнює державу й економіку».

У праці «Великий розрив» [265] *Френсіс Фукуяма*<sup>11</sup>, спираючись на концепцію соціального капіталу, досліджує сучасне суспільство в усіх

<sup>11</sup> *Примітка. Френсіс Фукуяма* (англ. *Francis Fukuyama*) – відомий американський політичний економіст, філософ і публіцист японського походження, який зробив значний внесок у формування сучасної теорії соціального капіталу. Захистивши в Гарвардському університеті дисертацію на тему «Радянська загроза втручання на Близькому Сході» та здобувши науковий ступінь доктора філософії з політології, тривалий період часу працював у стратегічному дослідному центрі, який вважається одним із «мозкових центрів» США, а пізніше – в Державному департаменті США. Нині Ф. Фукуяма – старший науковий співробітник Інституту міжнародних досліджень при Стенфордському університеті.

його позитивних і негативних аспектах. Ф. Фукуяма дає такі визначення поняття «соціальний капітал» [181, с. 14; 187; 266, с. 3]:

неформальні норми і цінності, які створюють можливості для колективних дій у групах людей;

загальноприйняті норми і цінності, які практикуються між двома або більше особами, певною групою людей, які дають їм змогу взаємодіяти та співпрацювати;

певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами; неформальна практика розуму.

Іншими словами, Ф. Фукуяма розглядає соціальний капітал крізь призму культури міжособистісних зв'язків і взаємодії, які базуються на усталених неофіційних нормах поведінки. На його думку, така форма взаємодії створює підґрунтя для співробітництва між економічними агентами та є невидимою умовою функціонування ринку і ліберальної демократії. Він також вважає, що економічна доцільність є необхідною умовою економічного розвитку в постіндустріальний період, але недостатнім чинником для підтримки стабільності і добробуту в суспільстві. Саме тому необхідно спиратися на взаємодію, довіру, моральні зобов'язання та відповідальність перед суспільством [181].

Разом з тим учений погоджується з критичними поглядами економістів на недоліки в концепції соціального капіталу, а саме відсутність чіткого, узгодженого визначення та труднощі у вимірюванні цього виду капіталу [187].

У соціальному капіталі вчений вбачає економічну функцію, зокрема щодо зменшення трансакційних витрат, які пов'язані з формалізацією і координацією відносин між економічними агентами (укладання контрактів, уникнення бюрократичних процедур, вирішення адміністративних перепон, питань доступу до інформації тощо). На його думку, заснована на неофіційних нормах координація є важливою частиною сучасної економіки, набуваючи все більшого значення, оскільки природа економічної діяльності й технологій є більш складною. Норми, які сприяють формуванню соціального капіталу, повинні містити такі базові цінності, як правдивість, виконання взятго на себе зобов'язання, співробітництво з іншими людьми [267, с. 52-58].

Справді, можливості для неформальної співпраці мають важливе значення для розвитку економіки (вільного ринку) і суспільства в цілому (ліберальної демократії), як стверджує Ф. Фукуяма [266, с. 6]. Так, система неформальних відносин дає економічним агентам змогу результативно й ефективно співпрацювати, не вдаючись до формальних норм і правил. З одного боку, суб'єкти підприємництва можуть, звичайно, взаємодіяти у

формальний, офіційний спосіб, який регламентований державою, визначений правовою базою: на підставі чинних нормативно-правових актів, шляхом укладання угод, договорів, контрактів тощо. З іншого боку, якщо суб'єкти підприємництва чесні, довіряють один одному, користуються певною взаємністю та не діють непорядно, навіть маючи таку нагоду, то вони надають перевагу неформальній співпраці.

Зрозуміло, що неформальна співпраця дає їм змогу істотно знизити рівень так званих трансакційних витрат та, як наслідок, зменшити загальні витрати на ведення бізнесу. Крім того, практика неформальної співпраці людей справляє позитивний вплив на економіку, вирішення важливих проблем і рівень життя населення в цілому.

Американський політолог також доводить, що для становлення розвиненої демократичної, правової держави вирішальне значення має суспільна довіра. Спроможність громадян співпрацювати в групах спільних інтересів, профспілках, ЗМІ, політичних партіях, громадських та інших організаціях забезпечує доброчесність у діяльності державних інституцій. Крім цього в США соціальний капітал дає змогу соціальним групам, неурядовим організаціям надавати населенню соціальні послуги, які не належать до компетенції держави. Тобто соціальний капітал має економічний, політичний, соціальний виміри та справляє значний вплив на сфери розвитку суспільства.

Дійсно, здійснення громадського контролю за діяльністю уряду, державних органів змушує чиновників відмовитися від корупційних відносин і вчинків, неправомірного використання займаних посад, незаконного отримання економічної ренти, надмірного регулювання ринкових відносин, порушення умов функціонування ринку та ін. Іншими словами, слабкість соціального капіталу призводить до політичних дисфункцій, робить державні інституції недемократичними, уповільнює темпи економічного розвитку [266, с. 8]. І, навпаки, розвинутий соціальний капітал істотно підвищує вимоги до відповідальності державних інституцій, робить їхню діяльність більш відкритою і прозорою, запобігає виникненню корупційних правопорушень, що позитивно відображається на економічному і соціальному розвитку.

Разом з тим Ф. Фукуяма не заперечує той факт, що у багатьох випадках формальні інститути повинні існувати, їх не може замінити соціальний капітал. Навіть у Сполучених Штатах Америки, в економічно розвинутій країні, можна віднайти результати негативного впливу соціального капіталу, зокрема в сфері підприємницької діяльності. Виявлено, що у поселеннях на півдні Італії люди дотримуються соціальних норм, які можна назвати «аморальною сімейністю» («amoral familism»), а їх сутність визначити так: «Ти повинен співпрацювати тільки з членами своєї сім'ї та нама-

*посередник у довірі* (intermediary in trust) – особа може бути довірителем для другої особи та водночас довіреною особою для третьої особи;

*третьостороння* або *заміщена довіра* (third-party trust) виникає у випадку, коли особа не прийматиме зобов'язання другої, а прийме зобов'язання третьої особи [243, с. 177].

У ході даного дослідження увагу автора привернула наукова робота авторського колективу західних дослідників [353, с. 141-157], в якій ґрунтовно досліджується інститут довіри, як важлива складова економічної діяльності. Базуючись на окремих положеннях і результатах вказаної роботи, під поняттям «*довіра*» через призму економіки пропонується розуміти очікування того, що на суб'єкта господарювання в процесі економічно-господарської діяльності можна буде покластися в частині взятих ним на себе зобов'язань, на чесність в його діях, передбачити його поведінку з врахуванням того, що в нього є сприятлива можливість для здійснення недобросовісного вчинку. В даній дефініції варто звернути увагу на такі аспекти.

*По-перше*, довіра хоч і пов'язана з очікуваннями, припущеннями або передбаченнями одного суб'єкта господарювання щодо поведінки іншого, втім дана категорія тісно пов'язана з психологією (внутрішніми почуттями) та соціологією, оскільки відображає соціальні зв'язки кожної особи в певному суспільному середовищі, в якому вона взаємодіє та її уявлення про нього.

*По-друге*, довіра допускає передбачуваність при взаємодії, що, з одного боку, спонукає відмовитися від нечесних вчинків (оскільки це призводить до втрати довіри, накладання довгострокових санкцій).

*По-третє*, довіра допускає та провокує виникнення конфлікту інтересів, як в окремому індивідуумі, так і в суспільстві в цілому, оскільки вона проявляється в моменти, коли існує реальна, а не уявна можливість обману.

*По-четверте*, довіра, яка базується на усталеності соціальних зв'язків, механізмі емоційної, міжособистісної прихильності людей один до одного, в багатьох випадках може бути чинником зниження трансакційних витрат.

*По-п'яте*, почуття довіри може змінюватися, виховуватися, деградувати або еволюціонувати [279, с. 85-112].

Будь-яка стійка суспільна система базується на довірі, а її відсутність є суттєвою проблемою сучасності, – вважає західний дослідник А. Селігмен. У цьому контексті важливо приділяти увагу формуванню системи суспільної довіри на міжособистісному рівні, що має акумулювати довіру до державної влади та суспільства в цілому. «Зобов'язання щодо виконання обіцянки» є чинником підтримки на достатньому рівні суспіль-

но вище, частково втратили свою практичну значимість з огляду на реалії сьогодення.

Дійсно, дослідження соціального капіталу як економічної категорії не повинно обмежуватись аналізом тільки економічних категорій і процесів, адже соціальний капітал є, насамперед, різновидом соціальних феноменів, формою соціальних зв'язків. А відтак не в повній мірі виправданими, об'єктивними та адекватними видаються підходи до його дослідження, які проводяться відмежовано від відповідних інститутів та інституціонального середовища, які детермінують поведінку економічних суб'єктів та умови господарювання. Більш виваженим видається проведення комплексного дослідження цієї категорії крізь призму мережі відповідних інститутів, взаємозв'язків між ними та врахування впливу позаекономічних чинників. В умовах соціалізації економіки роль соціальних зв'язків, мереж підвищується, оскільки інститути детермінують поведінку економічних суб'єктів та умови господарювання. Соціальний капітал накопичується та реалізується в «павутинні» економічних інститутів і через них впливає на господарську діяльність, економічний розвиток. Роль соціальних зв'язків, мереж через соціалізацію економіки помітно підвищується в умовах сьогодення. Таким чином, формування та розвиток соціального капіталу сприяє зниженню трансакційних витрат, підвищує продуктивність ринкової економічної системи.

Узагальнюючи результати здійсненого вище аналізу визначених західним дослідником М. Вулкоком підходів до дослідження соціального капіталу [348, с. 228-239], які подано на Рис. 2.4, варто відмітити наступне. Визначені західним дослідником чотири підходи відрізняються, на думку автора, з-поміж себе передусім відмінностями в розумінні соціальної сутності соціального капіталу, в розрізненні врахованих соціальних аспектів. Якщо ж прийняти до уваги і відмінності в макроекономічному і мікроекономічному тлумаченнях самого капіталу, то слід виокремити ще й підприємницький або вартісний підхід до вивчення соціального капіталу. Наріжним каменем такого підходу є підприємницький інтерес до збільшення вартості власності взагалі і капіталу зокрема. А відтак, підприємницький підхід має базуватися на інструментарії інвестиційного менеджменту та вартісному підході до управління капіталом.

Саме такий підхід можна помітити в кількісному вимірі соціального капіталу, запропонованому Ф. Фукуямою. Пропозиція вважати, що зміна ринкової вартості підприємств після придбання одного підприємства іншим підприємством (після поглинання) відображає саме вартість соціального капіталу. Така пропозиція є досить «чорною», якщо не казати гіпотетичною, оскільки подібним чином вимірюють гудвіл, а останній відносять не до соціального капіталу, а до репутації. Іншими словами, дану тезу

можна піддати критицизму. Варто відрізнити та звернути увагу на такі дві складові пропозиції Ф. Фукуями. По-перше, він пропонує вимірювати вартість соціального капіталу за тією ж шкалою, за якою вимірюють вартість підприємства. По-друге, він пропонує вимірювати вартість соціального капіталу одним із способів вартісного підходу. Стосовно другої складової цієї пропозиції дійсно можна висунути цілу низку контраргументів і заперечити або запропонувати удосконалювати таку пропозицію. Втім, стосовно першої складової не має підстав для заперечень, окрім того, що не існує наразі загальновизнаної, достовірної методики оцінки соціального капіталу. Отримання вартісної оцінки соціального капіталу є дійсно корисним з низки міркувань. А тим більше вона буде корисною, якщо ця вартість буде вимірюватись не в абстрактних спеціальних одиницях, а по тій же шкалі, яку використовують в суспільстві для оцінки та вимірювання грошових коштів.

Втім, з наведених вище підходів до вивчення соціального капіталу та його впливу на економічний розвиток найбільш релевантним видається *інституційний*, а точніше, *інституціональний підхід* (Рис. 2.4). Вибір цього підходу для вивчення категорії соціального капіталу обґрунтовується, насамперед, з огляду на доцільність у комплексному її дослідженні. Тобто, не обмежуючись аналізом тільки економічних категорій і процесів, важливо висвітлити відповідні інститути, взаємозв'язок між ними та враховувати неекономічні чинники. Інституціональний аналіз є специфічним науковим методом, який дає змогу дослідити парадигму соціального капіталу, її взаємозв'язок з економічними системами і процесами.

З огляду на викладене вище має сенс дати визначення понять «*інститут*», «*інституціоналізм*», «*інституціональне середовище*». Про те, що інститути мають важливе значення в розвитку економіки, господарській діяльності та піддаються науковому аналізу, доводять багато економістів і представників інших галузей наук [175]. Вони наголошують, що для отримання більш об'єктивних результатів дослідження соціального капіталу слід враховувати вплив процесу соціалізації на економічну науку й економічні системи та соціальні чинники, які визначають розвиток суспільства.

Термін «*інститут*», який був запозичений економістами з соціології, трактується як сукупність соціальних ролей і статусів – постійної і важливої складової суспільства, організація якої спрямована на задоволення базових потреб і визначених функцій людини. Уперше термін «інститути» в економічній теорії проаналізував Т. Веблен, який трактує його як:

прийняту в певних часових вимірах та умовах систему суспільного життя;

структуру виробничого або економічного механізму.

Разом з тим, як зауважують самі автори, в дану модель не включено всі чинники і середовища, які впливають на довіру, не розкрито її природи та структури. Крім цього варто звернути увагу на те, що довіра розглядається ними в більшій мірі з точки зору науки психології та в меншій мірі, як економічна категорія. По суті подана модель не показує місце довіри в економічній системі, не розкриває взаємозв'язки довіри з економічними категоріями та чинниками господарсько-економічного розвитку.

Точка зору щодо природи та сутності довіри, яку викладено вище психологами, є певною мірою подібна до точки зору соціологів – спільним є те, що довіра розглядається ними як елемент віри [47, с. 20]. Психологи розмежовують поняття віри та довіри : в основу першого покладена дія, поступок – прийняття чого-небудь без достатньої на то підстави. Соціологи вважають, що довіра – це впевненість у діях інших осіб, яка базується на почутті, а не на вираженому розумінні ситуації та раціональному поступку. Як вже зазначалося вище, довіра значною мірою пов'язана з невизначеністю, що так притаманна сучасному світові. Іншими словами, взаєминам між незнайомими особами притаманний високий ступінь невизначеності, який пов'язаний з ризиком. Відносини довіри базуються на готовності осіб до спільного ризику : приймаючи певне рішення вони довіряють один одному та погоджуються розділити ризик невдачі разом.

Таку точку обстоює німецький соціолог Нікрос Луман [308, с. 107], на думку якого «довіра – це розв'язання певних проблем, пов'язаних з ризиком». Іншими словами, довіра є соціальним механізмом, який здійснює організуючий і врегульовуючий вплив на невизначеність соціальних відносин та покликаний знизити ризик. У даному випадку довіра пов'язується з раціональним вибором та означає прогнозування, активні дії особи, які спрямовані на покращення її власного майбутнього.

Таким чином, не заглиблюючись в здійснення подальшого аналізу визначень поняття довіри, є достатньо підстав стверджувати, що в науці та в повсякденному житті існує ціла низка уявлень про природу, сутність даної категорії, підходів до її трактування та розуміння.

Дж. Коулмен у роботі «Основи соціальної теорії» [243, с. 177] на підставі аналізу економічних відносин зазначає, що «у відносинах довіри беруть участь щонайменше дві особи :

*довіритель* або той хто довіряє (trustor);

*довірена особа* або той кому довіряють (trustee).

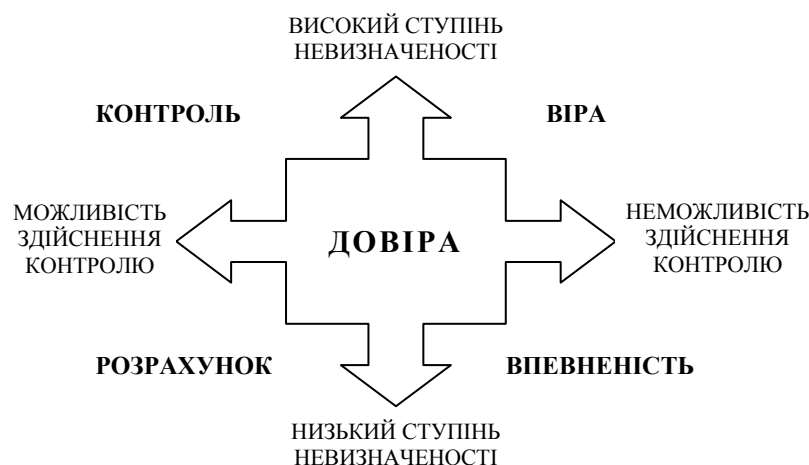
Дж. Коулмен виокремлює такі види довіри :

*взаємна* або *обопільна довіра* (mutual trust) – дві особи, що взаємодіють між собою можуть бути в таких відносинах : перша особа довіряє другій, а друга – першій та є водночас довіреною особою першої;

модій з іншими агентами, яке неминуче пов'язане з тим фактом, що соціальні відносини мають тимчасовий та умовний характер» [86, с. 7]. Під невизначеністю він розуміє стан оточуючого середовища, який зумовлює потребу в довірі та усвідомлення необхідності долання такої невизначеності через налагодження і підтримку довірчих відносин.

Науковці Інституту психології Російської академії наук у монографії «Морально-психологічна регуляція економічної активності» [44, с. 216-217] зробили спробу визначити взаємозв'язок категорії «довіра» з іншими подібними до неї за сутністю поняттями, такими як «розрахунок», «впевненість», «віра» та «контроль». Дані поняття вони розмістили в такій багатовимірній просторовій шкалі: можливість / неможливість контролю та ступінь визначеності / невизначеності. Візуалізація взаємозв'язків вказаних параметрів (див. *Рис. 2.5*) дає змогу наочно побачити місце довіри в системі подібних до нього понять.

Аналіз розробленої вченими діаграми (див. *Рис. 2.5*) дає підстави стверджувати, що довіра є складним, багатоаспектним феноменом, який взаємопов'язаний з багатьма іншими психологічними категоріями. Подана діаграма, на якій чітко проілюстровані ці взаємозв'язки, безперечно заслуговує на увагу та є корисною для проведення подальших наукових досліджень і в економіці.



*Рис. 2.5. Взаємозв'язок категорії «довіра» з іншими поняттями [44, с. 216-217]*

Сутність цього поняття він розуміє як:

поширений спосіб мислення про відносини між суспільством, людиною та виконуваними нею функціями;

систему життя суспільства, яка складається з сукупності складових, які діють у певний момент або упродовж певного періоду розвитку будь-якого суспільства [20, с. 201-202].

Дуглас Норт, відомий американський економіст, представник сучасного інституціоналізму, трактує термін «інститут» як правила і механізми, які забезпечують їх реалізацію; норми поведінки, які структурують взаємодію між людьми [102, с. 73].

*Інститути* – це результат процесів, які відбувалися у минулому; система формальних і неформальних правил, які визначають відносини людей у суспільстві; «правила гри» в суспільстві [21, с. 12].

Олівер Вільямсон, відомий представник «нової інституціональної економіки», у своїй праці сформулював відмінну від поданих вище точок зору на економічну природу інституту, розглядаючи його як механізм управління контрактними відносинами. До найважливіших економічних інститутів він відносить фірми, ринки та відносини укладання контрактів (контрактація) [175, с. 48]. Такий підхід фокусує увагу на опосередковано здійснюваних інститутами транзакціях і проблемах їх мінімізації.

Професор Клаус Оффе, німецький учений-соціолог, слушно підмічає, що інститути врегульовують конфлікти інтересів, які можуть бути викликані нестачею ресурсів [110, с. 667]. Інститути шляхом структурування і закріплення суспільно визнаних норм і практики регулюють доступ до правомірного використання рідкісних і цінних ресурсів, визначають принципи такого доступу. Вони встановлюють «правила гри» (норми), цілі, які в цій грі мають бути досягнуті, але не ходи, які гравці повинні робити в грі, залишаючись в рамках певного інституційного простору можливостей, вибору та стимулів. Інститути також виявляють та обґрунтовують важливі суспільні інтереси, визначають механізми їх реалізації, враховуючи той факт, що вичерпність ресурсів, труднощі доступу до них створюють передумови для виникнення суперництва та конфліктів за володіння ними.

Під *інститутами* також розуміються різні неформальні відносини, що врегульовані традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими згодами та ін. О. Вільямсон, відомий американський економіст, до важливих економічних інститутів відносить фірми, ринки та «відносиневу» контрактацію (relational contracting). В праці «Економічні інститути капіталізму» він розвиває тезу: основною метою та результатом функціонування економічних інститутів капіталізму є мінімізація транзакційних витрат [175, с. 48].

В контексті цього дослідження релевантною та прийнятною видається дефініція, яку запропонували експерти Світового банку: *інститути* – це формальні та неформальні правила, організації та соціальні норми, які сприяють координації дій людини [351, с. 38]. Іншими словами, інститути – це система формальних і неформальних норм, які визначають взаємовідносини між економічними агентами, між людьми у суспільстві. Проаналізуємо більш детально формальну та неформальну складові інститутів соціального капіталу. Ця дефініція інститутів видається сповна прийнятною та релевантною для даного дослідження. В цьому контексті проаналізуємо більш розгорнуто ці дві складові інститутів.

1. *Формальна (правова) складова* – це формально визначені, встановлені або санкціоновані державою певні правила поведінки, які є загальнообов'язковими та охороняються нею. Ця складова базується на прийнятих органами державної влади (законодавчими, виконавчими, судовими) в установленому порядку конституції, кодифікованих законодавчих і нормативно-правових актах (укази, постанови, накази, розпорядження та ін.), які потребують покори з боку громадян та підлягають обов'язковому виконанню. На практиці правові акти об'єктивуються в конкретних юридичних документах: договорах, протоколах переговорів, конвенціях, угодах тощо.

Формальна складова у формі правових актів встановлює для суб'єктів підприємництва, організацій, установ, фізичних та юридичних осіб певні накази, приписи, порядки, які мають ними виконуватися. Органи державної влади (парламент, органи виконавчої влади, представницькі органи влади та місцевого самоврядування, банки, суди різних інстанцій) наділені дискретною владою, повноваженнями щодо розроблення, ухвалення, офіційного тлумачення нормативних актів, внесення до них змін і доповнень, а також забезпечення їх виконання з правом застосування примусу.

2. *Неформальна (соціальна) складова* – це вироблені в процесі життєдіяльності суспільства правила, накопичений досвід соціальної взаємодії, який закріплений у традиціях, звичаях і нормах міжособистісного спілкування людей. До соціальних належать такі норми: моральні, звичаї та традиції, релігійні, корпоративні, сімейні, естетичні та ін. Неформальна складова базується на довірі, соціальних мережах та інших формах соціального капіталу, включаючи глибоко вкорінені норми координації та управління соціальною поведінкою. Одним із базових понять концепції соціального капіталу є *довіра*, під якою в економіці розуміють дію, яка включає в себе добровільну (волюнтаристську) передачу ресурсів (фізичних, фінансових, інтелектуальних та ін.) від довірителя (trustor/truster) до довіреної особи (trustee).

економічного зростання. Через створення в японських корпораціях атмосфери довір'я, відданості спільній справі забезпечуються низькі трансакційні витрати.

Відомий західний дослідник Роберт Шо в своїй роботі [220, с. 43] трактує довіру в такий неординарний спосіб: «довіра – є дещо більше, ніж просто впевненість, і менше, ніж сліпа віра ... Довіра – це надія на те, що люди від яких ми залежимо, виправдають наші очікування».

Ф. Фукуяма також розглядає довіру через призму очікування: на його думку довіра виникає в певній спільноті та полягає в тому, що її члени будуть демонструвати передбачувану правильну, чесну поведінку, яка базується на співробітництві та на усталених у даному суспільстві нормах. Іншими словами, довіра уподібнюється з очікуванням «правильної» поведінки – поняття досить суб'єктивного та вкрай неоднозначного в сприйнятті та розумінні кожного. Це, в свою чергу, зумовлює існування певних труднощів у трактуванні терміну «правильна поведінка». А відтак застосування на практиці та в науці економіки категорії довіри, як «правильної поведінки» суттєво ускладнюється. Ф. Фукуяма дійшов висновку, що недовіра в суспільстві рівнозначна введенню додаткового податку на всі форми економічної діяльності, якого немає в суспільствах з високим рівнем довіри.

Варто відмітити, що існує ціла низка визначень поняття «довіра», кожне з яких у залежності від наукової дисципліни має свої «забарвлення», специфіку сприйняття та розуміння даного феномена. На думку автора вдалою можна розглядати таку дефініцію «довіри» як економічної категорії: «кількісна динамічна характеристика взаємовідносин різних економічних суб'єктів, які побудовані на вигідності економічних результатів взаємодії та на впевненості в добросовісності (лояльності, щирості тощо) один одного» [105, с. 8]. У даному випадку довіра розуміється як певне сподівання економічних суб'єктів, що всилає в них упевненість.

У визначеннях довіри, як економічної категорії, присутність термінів «вигода» та «взаємодія» можна виявити і в зарубіжних наукових джерелах. В статті Л. Хосмера [288, с. 392-393] зазначається, що «довіра є оптимістичне очікування особи (групи або фірми) в умовах уразливості, залежності від іншої особи (іншої групи чи фірми) в процесі спільної діяльності або економічного обміну з метою сприяння взаємовигідній співпраці сторін. У випадку недосконалості ефективних договірних, юридичних та інших механізмів, що забезпечують дотримання зобов'язань, довіра опирається на добровільно прийняті зобов'язання тих, кому довіряють, захисті прав та інтересів сторін, що беруть участь у взаємодії».

Заслуговує на окрему увагу дефініція довіри А.К. Ляско, як «впевнене очікування сприятливого результату потенційно незахищених взає-

У продовження викладеного вище логічним є ствердженням, що довіра тісно пов'язана з поняттям економічної ефективності, а саме з різними видами трансакційних витрат у відносинах обміну. Якщо економічні агенти не довіряють один одному, то їхня взаємодія вимагає значних витрат ресурсів (час, зусилля, грошові витрати тощо). Водночас практика свідчить, що в суспільстві з високим рівнем довіри значно менше витрачається : часу на пошук необхідного контрагента або інформації про нього, яке не потребує ретельної повторної перевірки; ресурсів на підтримку правоохоронних органів, судів, охоронних організацій та ін.

Іншими словами довіра є важливим індикатором, «лакмусовим папірцем» надійності, сталого розвитку, корисності взаємовідносин між економічними агентами, суб'єктами господарювання : кожний з них має певний рівень довіри до інших, а інші також довіряють певною мірою даному агенту чи суб'єкту. Саме наявність довіри, яка існує та використовується в певному колі суб'єктів господарювання, перетворює їх союз у моральне співтовариство, що створює в середовищі його членів можливість для існування так званої «генералізованої довіри» (generalized trust).

Про те, що довіра, яка є «продуктом соціального капіталу», має важливе значення для розвитку економіки (вільного ринку), стверджує Френсіс Фукуяма, відомий американський політичний економіст. Під соціальним капіталом учений розглядає певний потенціал суспільства або його частини, що виникає в результаті наявності довіри між його членами. Різні прояви соціального капіталу вчений розглядає через призму *радіусу довіри*<sup>15</sup>: «групи, що втілюють соціальний капітал наділені певним радіусом довіри, тобто колом людей, серед яких діють спільні кооперативні норми». Більш інтенсивний розвиток економіки Японії порівняно з економікою Китаю вчений певною мірою пов'язує з більш широким радіусом довіри в японців : серед китайців дефіцит довіри спостерігається поза межами сім'ї, а японців з дитинства виховували в дусі співробітництва з «чужинцями» [266, с. 4].

Фукуяма наводить аргументи, що довіра дає економічним агентам змогу результативно й ефективно співпрацювати, не вдаючись до формальних норм і правил. На його думку, основана на довірі взаємодія створює підґрунтя для співробітництва між економічними агентами та є невидимою умовою функціонування ринку і ліберальної демократії [266, с. 6; 187]. Він також доводить, що формування основаного на довірі соціального капіталу в умовах глобалізації справляє вирішальний вплив на ефективність світової економічної інтеграції. В своєму дослідженні на прикладі Японії він висвітлює важливу роль, яку відіграє довіра в суспільстві для

<sup>15</sup> *Примітка. Радіус довіри* – коло осіб (або соціальних груп), які входять в єдину систему базованих на довірі відносин.

*Репутація* – соціальна оцінка групи суб'єктів про людину, групу людей або організацію відповідно до певних критеріїв.

*Релігійні, політичні, естетичні, моральні норми* – це неформальні правила, які регулюють певні суспільні відносини, базуються на певних цінностях, які визначають ставлення людей до навколишнього середовища тощо. Мораль є одним із основних механізмів соціальної неформальної регуляції вчинків людини.

Історичні факти переконливо свідчать, що за своєю природою норми неформальні порівняно з формальними є консервативнішими, оскільки перші є більш зрозумілими і звичними для громадян. А відтак вони менше зазнають змін, забезпечують стабільність та усталеність у взаємовідносинах суб'єктів господарювання. Разом з тим беззаперечним є й інший факт – неформальні норми мають часові обмеження та під впливом низки чинників еволюціонують.

Підсумовуючи викладене вище варто відмітити, що неформальні (соціальні) норми відіграють важливу роль у суспільстві – багато сфер суспільного життя врегульовуються тільки неформальними нормами, особливостями яких є тривалість і перманентна еволюція. Неформальні норми є базою для формальних норм.

Охарактеризуємо термін «інституціоналізм»<sup>13</sup>, який виник у 20-30-х роках ХХ ст. на Заході в період переходу капіталізму в стадію монополізму. Це супроводжувалося централізацією виробництва та капіталу, що призвело до загострення соціальних протиріч у суспільстві. Тому інституціоналізм досліджує аспекти соціального контролю над економікою в суспільстві [21, с. 12].

*Інституціоналізм* – це напрям соціально-економічних досліджень, що розглядає структурування, організацію і функціонування суспільства як сукупність різних інституцій (сім'я, партія, профспілка, громадські об'єднання та ін.) з урахуванням часових параметрів. Крім цього інституціоналізм є якісно новою науковою економічною думкою, яка ввібрала в себе кращі теоретико-методологічні досягнення попередніх шкіл економічної теорії. Торстейн Бунде Веблен (1857-1929), американський економіст і соціолог, основоположник інституціоналізму в економіці, в основу цієї течії поклав принцип взаємозв'язку та взаємообумовленості суспільних відносин (економічних, соціально-психологічних та ін.). Прихильники інституціоналізму розглядають психологію колективу рушійною силою економіки нарівні з матеріальними, моральними та правовими чинниками. Тобто специфікою інституціоналізму є те, що крізь його призму аналізують економічні проблеми у взаємозв'язку з соціальними, політичними,

<sup>13</sup> *Інституціоналізм* – від лат. institution – звичай, настанова; від англ. institute – встановлювати, засновувати, започатковувати.

етичними, правовими й іншими проблемами. Інституціоналізм базується на здійсненні комплексного аналізу економічних і неекономічних чинників, проблем соціально-економічного розвитку.

Інституціоналізм утворює ціла низка наукових доктрин і концепцій, базовою категорією для аналізу в яких є «інститут» як усталена форма людської поведінки. Іншими словами, інституціоналізм аналізує економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами та процесами. Такі взаємозв'язки конституують соціальні інститути. А відтак об'єктами аналізу інституціоналізму є *інститути*: державні, недержавні, громадські; правові, психологічні та морально-етичні аспекти, які визначають економічний розвиток.

Виділяються два рівні інституціонального аналізу [139, с. 139]:

1) *інституціональні угоди* (або організації) – це договори між окремими індивідуумами, економічними агентами, які спрямовані на зниження трансакційних витрат; прикладом інституціональних угод є підприємство як: сукупність контрактних зобов'язань його працівників, прийнятих для мінімізації трансакційних витрат; критерій визначення співвідношення ієрархічних і ринкових типів координації;

2) *інституціональне середовище* – це сукупність «правил гри» (правила, норми і санкції), які утворюють політичні, соціальні та правові рамки взаємодій між людьми, економічними агентами; іншими словами, інституціональне середовище є базою для укладання інституціональних угод, складовими якої є неформальні норми (мораль, довіра, звичаї, традиції та ін.) та формальні (втілені у вигляді конкретних законів і нормативно-правових актів).

У межах цього дослідження *інституційне середовище* – це впорядкована сукупність інститутів, що формує матрицю економічної поведінки та встановлює певні обмеження для суб'єктів господарювання в рамках певної системи управління господарською діяльністю. *Інституціональне середовище* – це впорядкована сукупність норм і правил, що базуються на певних обмеженнях і можливостях, які співвідносяться між собою в залежності від цілей і ресурсів суб'єктів цього середовища.

З наведених вище визначень стає очевидним, що поняття «інституційне середовище» й «інституціональне середовище» можуть використовуватися як синоніми, оскільки вони характеризують одні й ті ж самі форми суспільної взаємодії.

*Інституціоналізм* (від лат. institution – «звичай, настанова» та від англ. institute – встановлювати, засновувати, започатковувати), який виник у 20-30-х роках ХХ ст. сформувався і набув поширення на Заході, є напрямом соціально-економічних досліджень, що розглядає структурування, організацію і функціонування суспільства як сукупність різних інституцій

виробляти більше матеріальних і нематеріальних благ, які мають високу суспільну цінність, але воно не є товаром, а торгівля довірою на відкритому ринку є технічно нездійсненною та взагалі безглуздою [52, с. 65]. Відповідно до К. Ерроу «практично кожна комерційна трансакція містить у собі елемент довіри». Він також вважає, що «існують підстави стверджувати, що економічну відсталість значною мірою можна пояснити дефіцитом взаємної довіри» [226, с. 357]. У цьому контексті, американський економіст слушно відмічає, що в сучасних економічних дослідженнях слід конкретизувати роль довіри, яка є «важливим мастилом соціального механізму».

У сучасних економістів не викликають сумнівів ствердження, що економічний розвиток у реаліях сьогодення значною мірою залежить від неекономічних чинників, зокрема довіри, як базової складової соціального капіталу. Втім, ще понад два з половиною століття тому А. Сміт, шотландський економіст, один з основоположників сучасної економічної теорії, відмічав про важливу роль довіри в економіці, хоча він чітко не пов'язував її з рівнем добробуту в суспільстві [168, с. 30].

Як відомо, функціонування економіки, ринкового господарського порядку, як системи, що самостійно розвивається, забезпечується за допомогою низки взаємозв'язків і взаємодій між суб'єктами господарювання. Така взаємодія пов'язана здебільше з високими *трансакційними витратами*<sup>14</sup>, що зумовлює існування потреби в їх зниженні. Довіра є критерієм надійності соціального середовища та означає, що взяті суб'єктами господарської діяльності на себе певні зобов'язання будуть виконані, а процес взяття нових зобов'язань та їх виконання буде продовжено.

З одного боку, суб'єкти підприємництва можуть, звичайно, взаємодіяти у формальний, офіційний спосіб, регламентований державою і визначений правовою базою: на підставі чинних нормативно-правових актів, шляхом укладання угод, договорів, контрактів тощо. З другого боку, якщо суб'єкти підприємництва поводять себе чесно, довіряють один одному, користуються певною взаємністю та не діють непорядно, навіть маючи таку нагоду, то вони надають перевагу відносинам у форматі неформальної співпраці. Зрозуміло, що базована на довірі неформальна співпраця дає їм змогу істотно знизити рівень трансакційних витрат, та, як наслідок, зменшити загальні витрати на ведення бізнесу. Довіра справляє позитивний вплив на економіку, вирішення важливих проблем і рівень життя населення в цілому.

<sup>14</sup> **Трансакційні витрати** — операційні витрати; понад основні витрати на виробництво та обіг; побічні витрати, які пов'язані з організацією справи, отриманням інформації, веденням переговорів тощо.



чній діяльності важливо мати гарантії того, що партнеру можна довіряти, що він виконає взяті на себе зобов'язання. Як вже зазначалося вище довіра, соціальні мережі, які базуються на особистісних знайомствах і відносинах, і є тим чинником, що сприяє вирішенню вказаних вище проблем.

Як відомо, категорія «довіра», яка здебільше розглядається в науковій літературі як фактор психологічного життя людини, є наріжним каменем концепції соціального капіталу. Психологи розглядають довіру, як психологічне ставлення до соціального об'єкту, один із структурних компонентів психологічної дистанції (близької та далекої). Відносини осіб на психологічно близькій дистанції супроводжуються такими психологічними почуттями, як розуміння, взаємна довіра, спільні інтереси, спільні цінності, взаємодопомога, підтримка, комфорт, турбота, відчуття єдності та задоволеність контактами. Для відносин з психологічно далекою дистанцією характерні відсутність уваги, різні інтереси, неприязнь, відсутність довіри, різні цілі, вимушена взаємодія, відсутність безпосередніх контактів, відсутність відповідальності та відчуженість. Роль психологічної дистанції як фактора економічної активності полягає у формуванні в суб'єкта ділової активності різного ставлення до представників окремих соціальних груп, з якими він вступає у взаємодію. Таке різне ставлення, яке ототожнюється з близькою та далекою психологічною дистанцією, детермінує вибір того чи іншого типу поведінки при взаємодії з представниками різних соціальних категорій [44, с. 180-182, 211].

Сучасні дослідники також відмічають, що довіра, як категорія людських відносин, істотно впливає на поведінку людей. Водночас поняття довіри, яке є досить складним і багатограним, і досі не введено в контекст загальної системи психологічного знання» [115, с. 84]. Проблеми довіри були і залишаються актуальними в соціальній та економічній психології, психології управління та організаційній психології. В міру ускладнення економічних зв'язків і відносин між суб'єктами господарювання, довіру стали розглядати як соціальний фактор, оскільки дана категорія не закріплюється за конкретними суб'єктами – вона притаманна певній спільноті. Аксіомою для прихильників теорії довіри, соціологів і політологів стала теза, що довіра має важливе значення для формування і розвитку соціального капіталу. Втім в економічній теорії та в економіці, як науці, аспекти довіри не отримали наразі належного розгляду та оцінки. Поясненням цьому є багато причин, найбільш очевидними з яких є проблеми в аналізі та труднощі в оцінці довіри, як економічної категорії.

На думку Кеннета Джозефа Ерроу, американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки, *довіра* – приклад того, що економісти називають «побічним ефектом»: це благо, яке має реальну, практичну економічну цінність; воно підвищує ефективність системи, дає змогу

(сім'я, партія, профспілка, громадські об'єднання та ін.) з урахуванням часових параметрів. Причиною виникнення інституціоналізму є перехід капіталізму в монополістичну стадію, який супроводжувався значною централізацією виробництва і капіталу та призвів до загострення соціальних протиріч у суспільстві. Тому він також досліджує аспекти соціального контролю над економікою в суспільстві [21, с. 12].

В основу інституціоналізму покладено психологію колективу, яку разом з матеріальними, моральними, правовими та духовними чинниками його прихильники визнають рушійною силою економіки. Іншими словами, своєрідність інституціоналізму полягає, передусім, у тому, що його прихильники аналізують економічні проблеми в тісній сув'язі з соціальними, політичними, етичними, правовими й іншими проблемами. Тому інституціоналізм як напрям дослідження в економіці та соціології базується на здійсненні комплексного аналізу економічних і неекономічних чинників, проблем соціально-економічного розвитку.

*Інституціоналізм* – це також якісно нова наукова економічна течія, думка, яка ввібрала в себе кращі теоретико-методологічні досягнення попередніх шкіл економічної теорії. В її основу Торстейн Бунде Веблен (1857-1929), американський економіст і соціолог, основоположник цієї течії в економіці, поклав постулати теорії еволюції природи Ч. Дарвіна, принцип взаємозв'язку та взаємообумовленості суспільних відносин, включаючи економічні та соціально-психологічні.

Інституціоналізм утворює ціла низка наукових доктрин і концепцій, базовою категорією для аналізу в яких є «інститут» як усталена форма людської поведінки. Іншими словами, інституціоналізм вивчає економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами та процесами, а такі взаємозв'язки конституують соціальні інститути. Результати досліджень інститутів сприяють більш ширшому пізнанню різних аспектів економічного та соціального життя. А відтак об'єктами дослідження інституціоналізму є *інститути*: державні, недержавні, громадські; правові, психологічні та морально-етичні аспекти, які детермінують суспільний розвиток.

Про те, що інститути мають важливе значення в розвитку економіки, господарській діяльності та піддаються науковому аналізу, доводять багато суспільствознавців, як економісти, так і представники інших галузей наук [175]. Вони наголошують, що для отримання більш об'єктивних результатів дослідження соціального капіталу слід враховувати вплив процесу соціалізації на економічну науку й економічні системи та соціальні чинники, які визначають розвиток суспільства.

Корисними для дослідження соціального капіталу можуть бути положення як інституціоналізму, так і неоінституціоналізму, крізь призму

аналізу яких більш чіткіше можна буде розкрити значення культури, соціальних норм, традицій, етики та інших інститутів формування та розвитку соціального капіталу. Використання таких категорій, як «транзакційні витрати», «обмежена раціональність», «опортунізм», «недосконалість інформації» та ін. дасть змогу краще визначити причини виникнення соціального капіталу, класифікувати рівні його накопичення, виявити його функції та ін. [103].

Викладене вище в сукупності обґрунтовує потребу в здійсненні в межах цього підрозділу аналізу інституціонального виміру соціального капіталу.

На початку проведення дослідження є сенс уточнити зміст понять «інституція» та «інститут». Перший термін – «інституція» – означає: установу, заклад або їх частину; назву підручників римського цивільного права. Термін «інститут», який був запозичений економістами з соціології, трактується як сукупність соціальних ролей і статусів – постійної і важливої складової суспільства, організація якої спрямована на задоволення базових потреб і певних функцій людини. В юридичній науці інститут – це сукупність правових норм у якій-небудь сфері суспільних відносин [4].

Джон Роулз, американський філософ, у роботі «Теорія справедливості» [143, с. 61-62] під *інститутом* пропонує розуміти систему правил, які визначають посаду і становище з відповідними правами та обов'язками, владою тощо. Ці правила специфікують певні форми дій, як дозволені, так і заборонені. Відповідно до них караються одні дії та захищаються інші, коли має місце насильство. Для прикладу він наводить ігри, ритуали, суди, парламенти, ринки й системи власності.

Інший основоположник інституціоналізму, Джон Коммонс, визначає інститут таким чином: *інститут* – колективна дія, яка пов'язана з контролем, вивільненням і розширенням індивідуальної дії [246, с. 652]. Уелслі Мітчелл, ще один класик інституціоналізму, надає таке визначення інститутів – це пануючі та стандартизовані суспільні звички.

Інститути регулюють доступ до правомірного використання рідкісних і цінних ресурсів, а також визначають принципи такого доступу. Вони виявляють і обґрунтовують важливі суспільні інтереси, визначають механізми їх реалізації, враховуючи той факт, що вичерпність рідкісних ресурсів, труднощі доступу до них створюють передумови для виникнення суперництва та конфліктів за володіння ними. Інститути призначені врегулювати конфлікти інтересів, які виникають в процесах зазначених вище, зокрема шляхом структурування і закріплення в суспільно визнаній практиці. Вони визначають «правила гри», цілі, які в цій грі мають бути досягнуті, але не ходи, які гравці повинні робити в грі, залишаючись в рамках певного інституційного простору можливостей, вибору та стимулів. Інсти-

витратам на захист прав власності та сприяє узгодженню різних інтересів учасників економічної взаємодії [168, с. 19-20, 30].

Дійсно, в сучасних реаліях становлення постіндустріальної економіки – *економіки знань* (knowledge-based economy) – рівень довіри в суспільстві має принципово важливе значення. В економіці знань усталені ринкові закони та відносини суттєво трансформуються: світова практика свідчить, що в будь-якому суспільстві нині існує тісна взаємозалежність між рівнями довіри та економічного розвитку в ньому. Так, успіх у веденні бізнесу такими транснаціональними корпораціями, як Microsoft, IBM, Intel, Compaq, Dell, Fujitsu, Hewlett Packard та ін., які є визнаними лідерами на світовому ринку інтелектуальної продукції, значною мірою базується на довірі. Довіра передбачає взаєморозуміння, готовність йти на поступки один одному, об'єднання у стратегічні довірчі альянси, що дає даним компаніям змогу доповнювати та примножувати свої інтелектуальні потенціали.

Іншими словами, довіра є підмурівками соціального капіталу, неекономічним чинником, який дає змогу забезпечувати отримання фінансового і матеріального капіталу. Очевидним в цьому контексті проявляється й інше явище – довіра перетворюється не тільки в стрижневий чинник успіху окремих компаній, але є запорукою трансформації знань у джерело суспільного добробуту. Крім цього, довіра є фундаментом, на якому вибудовуються взаємовідносини між державою, її інститутами та громадянами, громадянським суспільством.

На думку Р. Патнема довіра підвищує продуктивність, сприяє взаємодії громадян та інститутів, створює передумови для координації та співпраці щодо отримання взаємної вигоди [114, с. 263]. У продовження даної тези західні науковці звертають увагу на те, що дослідження аспектів довіри та її впливу на відносини співпраці є пріоритетним напрямом проведення подальших наукових досліджень [353, с. 141-159]. З огляду на викладене вище актуалізується питання дослідження довіри, як економічної категорії та форми соціального капіталу.

Довіра – це ресурс, використання якого позитивно впливає на ведення господарської практики. Так, вітчизняний науковець В.М. Геєць розглядає довіру одним із основних носіїв соціального капіталу. Він влучно визначає довіру, як «довготривалий ресурс економічного зростання» [26, с. 7].

Нині не викликає сумнів те, що довіра є важливою компонентою економічного та соціального розвитку сучасного суспільства. Дійсно, в реаліях сьогодення суб'єкти господарювання змушені регулярно вступати у відносини, не маючи при цьому чіткого уявлення один про одного. В умовах перманентної економічної нестабільності агентам в їхній економі-

інститутів»). Наприклад, якщо держава запозичує із закордону формальні та «нав'язує» неформальні норми соціального капіталу – «імпортує коріння» зарубіжних інститутів – без врахування «національного ґрунту» (суспільних цінностей, звичаїв, традицій, історичних передумов, ментальності, політичного, економічного та ін. середовищ), то ці норми, правила не відповідають і є неприйнятими в окремо взятому суспільстві. Більш переконливим прикладом у цьому контексті може бути негативна практика «імпортування» норм цивілізованого ринкового підприємництва в мафіозне або корумповане середовища, та навпаки.

З викладеного вище стає зрозуміло, то «сліпе» запозичення та не виважене впровадження інститутів соціального капіталу приречене на провал і не матиме успіху у будь-якій країні. Формування інститутів соціального капіталу в Україні слід розглядати як історично зумовлений процес, який не є моделлю традиційної економіки, що передбачає розвиток економічних інститутів від менш ефективних до більш ефективних. Іншої історичної альтернативи для українського суспільства немає: Україна, в галузях національної економіки та в соціальній сфері якої проводяться перетворення трансформаційного періоду, невідступно і наполегливо просувається в напрямі формування ефективної соціальної ринкової економіки. Упродовж останніх двох десятиліть західна економічна і соціологічна науки практику соціального капіталу відносять до чинників економічного зростання. Соціальний капітал як економічний інститут, невід'ємними складовими якого є атмосфера довіри та взаємності, необхідний і для політичної стабілізації, соціального та суспільного розвитку в цілому.

### **2.3. Дослідження визначальних, соціально-орієнтованих компонентів соціального капіталу**

Процеси глобалізації, бурхливий науково-технічний прогрес і широке застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій, відкритість світової економіки призводять нині до кардинальних змін в економічно-господарській діяльності. Важливого значення сьогодні в економічному розвитку набувають неекономічні чинники, до яких зокрема відносять соціальний капітал, довіру. Вважається, що довіра є обов'язковою складовою у взаємовідносинах суб'єктів економічно-господарського простору [266] та «ядром» соціального капіталу. Економісти також вважають, що довіра, як складова частина соціального капіталу, сприяє мінімізації трансакційних витрат, сприяє інформаційному обміну, запобігає зайвим

тути визначають способи, за допомогою яких викликаний нестачею ресурсів конфлікт може бути пом'якшений і розв'язаний [110, с. 667].

Матеріал, який викладено вище крізь призму інституціонального аналізу, який передбачає вивчення всіх складових соціального капіталу, його процесів і відносин у тісному взаємозв'язку, дає змогу змодельовати матрицю інституціонального середовища соціального капіталу, яку подано у *Додатку А*.

Як вже зазначалося вище, інститути – це організації (державні установи, заклади, правоохоронні і судові органи, інститути громадянського суспільства, приватні підприємства), формальні правила (конституція, законодавчі та нормативно-правові акти – правова база, врегулювання) і неформальні правила (довіра, звичаї, традиції тощо) в сукупності є механізмами координації поведінки людини. Зрозуміло, що розвинуті інститути соціального капіталу позитивно впливають на економічний розвиток, справедливий соціальний захист населення. Вони забезпечують можливість участі громадян у міжсекторальній співпраці на партнерських засадах, розроблення та реалізацію довгострокових економічних програм. Недостатньо розвинуті інститути держави викликають недовіру з боку громадян, економічних агентів, нівелюють потенціал міжсекторальної співпраці, а відтак – негативно впливають на формування соціального капіталу. Соціальний капітал, який базується на довірі, загальноновизначених суспільних та інших цінностях, релігійних переконаннях, є базою для формування норм і системи соціальних зв'язків (соціальних мереж). Соціальний капітал є неформальним, «традиційно-звичайним» механізмом врегулювання соціальних та економічних відносин, який відіграє важливу роль у координації поведінки людей в суспільстві.

Емпіричні дослідження економічних систем свідчать, що економічний інститут є обов'язковою складовою тривалих між агентами взаємовідносин, які забезпечують взаємодію та узгодження їх інтересів на основі дотримання формальних правил і неформальних норм господарської поведінки. Соціальний капітал є додатковою складовою соціального зв'язку, яка формує якість таких взаємовідносин, організує взаємодію відповідно до певних принципів та сприяє досягненню агентами економічного результату. Але утилізуватися в повній мірі соціальний капітал може тільки за наявності інституційного середовища, адекватної поставленим завданням. Функціонування інститутів визначається специфікою їх діяльності, культурними традиціями та іншими чинниками, серед яких така економічна категорія, як ефективність не є визначальною. Трансформації в інститутах відбуваються здебільшого внаслідок перемін у цінностях, а не з міркувань ефективності: функціонування «старих» інститутів є несумісним з

«новими» суспільними цінностями, останні детермінують існування перших [110, с. 668].

Проблеми узгодження старих і нових інститутів [21, с. 12]:

формальні «нові» та формальні «старі»;

формальні «нові» та неформальні «старі»;

неформальні «нові» та неформальні «старі».

Д. Норт вважає, що високі транзакційні витрати роблять ринки недосконалими. У своїй публікації [102, с. 69-91] він посиляється на дію такого чинника, як залежність еволюції інститутів від залежної траєкторії (path dependence). Інститути відрізняє значна економія на масштабах – коли правило встановлене, його можна з мінімальними витратами поширювати на економічних агентів та сфери господарської діяльності. Втім процес створення інститутів вимагає значних первинних вкладень, які є безповоротними (sunk costs). А відтак «нові» та «старі» інститути знаходяться в нерівному становищі: «старий» інститут не потребує витрат, яких необхідно зазнати при запровадженні «нового». Тому збереження першого інституту, з урахуванням можливих витрат на його заміну, часто виявляється більш прийнятним рішенням.

Оскільки на впровадження, виконання діючих норм і законів витрачаються значні ресурси, то інституціональні зміни неминуче зіштовхуються з опором навіть тоді, коли вони підвищують добробут суспільства. Це певною мірою «стабілізує» існуючу інституціональну систему, незалежно від її ефективності. Як наслідок, інститути «зіштовхують» суспільство в певне русло, з якого потім важко звернути. Такий феномен Д. Норт називає траєкторією відхилення від розвитку інститутів.

Інститути соціального капіталу, які представлені трьома суспільними секторами (державним, недержавним і приватним) формують відповідне інституціональне середовище трансформацій соціального капіталу (*Додаток А*). Зрозуміло, що інститути, які формуються в рамках цієї системи, певною мірою детермінують господарську діяльність та економічний розвиток, створюють матриці економічної поведінки, які, в свою чергу, визначають обмеження для суб'єктів господарювання.

Втім, як би не формувалися і не розвивалися інститути, норми відіграють важливу роль у обмеженні вибору доступних у певних вимірах часу альтернатив поведінки економічних агентів, тим самим детермінуючи розвиток економічних та інших інститутів на певному етапі суспільного розвитку. Норми важливі з огляду на те, що вартість виконання формальних (правових) норм є вищою за дотримання неформальних норм. До того ж правові норми не завжди є недосконалим механізмом в економічній та господарській діяльності. Якщо економічні агенти покладаються на непорушність правових норм, актів, договорів, прав власності тощо, вони утримуватимуться

від спроб ошукати один одного, вкрати, виявити безпринципність тощо. Іншими словами, вони дотримуватимуться та виконуватимуть умови договору. І навпаки, якщо економічні агенти не покладаються на непорушність формальних (правових) норм, вважаючи їх несправедливими або просто моделюють свою поведінку виходячи з принципу максимізації вигаду, який зазвичай використовується в неокласичній моделі, витрати на укладання угод або транзакційні витрати зростатимуть.

Результати досліджень свідчать про те, що ціну, яку економічні агенти готові платити за свої переконання, можна зобразити й описати функцією. Її аналіз дає підстави стверджувати про важливість соціального капіталу, неформальних норм: чим більше зростають ціни, тим більше зростають транзакційні витрати та тим більше економічні агенти готові вдатися до використання соціального капіталу та неформальних установок [294, с. 279-300].

Посилання на джерело [139, с. 139] дає підстави висловити припущення, що інституціональні зміни в середовищі соціального капіталу (*Додаток А*) можуть виникати:

*стихійно* (спонтанно) – шляхом ситуативної взаємодії окремих суб'єктів господарювання, внаслідок якої змінюються неформальні норми;

*цілеспрямовано* (усвідомлено) – шляхом впливу інститутів держави, внаслідок якого змінюють формальні норми.

*змішано* – внаслідок перманентного перетворення неформальних норм, інститутів людської практики в формальні.

Певною мірою має сенс точка зору Д. Норта [102, с. 69-91] та його послідовників щодо оцінки розвитку національних економік різних держав з позиції інституціональних змін. Такі зміни є ефективними, якщо вони призводять до скорочення транзакційних витрат та сприяють економічному зростанню. І, навпаки, інституціональні зміни є неефективними в тих країнах і на тих історичних періодах суспільного поступу, якщо вони гальмують економічний розвиток. В одних випадках таке «гальмування» спричинялося домінуванням неформальних норм, які стояли на заваді розвитку ринкових відносин, а в інших випадках – цілеспрямованим впливом держави, діями її посадових осіб, які змінювали формальні норми з корисливих міркувань та з метою втілення своїх особистих інтересів.

Формальні та неформальні норми, як вже зазначалося вище, знаходяться в тісному взаємозв'язку між собою, мають відповідність один з одним та піддаються впливу екзогенних чинників, внаслідок чого вони змінюються. Зміни, які відбуваються в одному з видів норм, позначаються на іншому виді норм та зумовлюють в ньому відповідні перетворення. Тобто між цими двома видами норм є взаємозалежність, відповідність і взаємообумовленість у змінах (цей принцип називається «конгруентністю

## РОЗДІЛ 3.

### ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА

### ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ

### РОЗВИТОК У СТРАТЕГІЧНОМУ ВИМІРІ

#### 3.1. Сучасні фактори трансформацій в економічному та соціальному розвитку

Упродовж останніх десятиліть у наукових роботах, публікаціях вітчизняних і західних економістів все частіше з'являються твердження та доводи щодо появи «нових» детермінантів, які потенційно впливають на економічний і соціальний розвиток. Результати сучасних емпіричних досліджень дають підстави стверджувати, що такі детермінанти значною мірою відрізняються від «традиційних», усталених в економіці факторів економічного розвитку. Вони виходять далеко за межі мейнстріму неокласичної економічної теорії та охоплюють сфери, які не привертали до недавнього часу уваги економістів, а відтак – залишаються значною мірою нез'ясованими та недостатньо обґрунтованими в економічній науці. Суспільний розвиток гіпотетично зумовлює розширення кола факторів, що розглядаються економістами в якості забезпечення трансформацій економічного розвитку.

На те, що сучасним факторам економічного розвитку притаманна «загадковість», звертає увагу в своєму емпіричному дослідженні фінський економіст Рено Херппе [285, с. 1]. За його підрахунками, від 40% до 60 % чинників економічного розвитку залишаються нез'ясованими з причин їхньої непомітності та змінюваності. Парадоксальною і незрозумілою є наразі ситуація, в якій країни світу за наявності відносно однакових значень економічних показників, які характеризують економічний потенціал, обсяги наявних запасів природних ресурсів і капіталу, демонструють досить різні рівні ВВП, темпи економічного зростання та інші економічні показники.

ної довіри. Автор робить висновок, що довіра є специфічною формою генералізованого обміну, суспільною системою, яка регулює, як неформальні взаємовідносини, так і формальні, публічні та інституційні сфери – державний устрій та економіку [147, с. 7-11, 83].

Довіра, як вважає російський науковець В.В. Радаєв, відіграє важливу роль при виборі контрагентів. Під концептом довіри він пропонує розуміти сукупність очікувань того, що контрагенти будуть виконувати свої зобов'язання без застосування санкцій. В. Радаєв у своїй роботі [136] сповна обґрунтовано доводить, що довіра, як одночасна концентрація очікувань і зобов'язань, безпосередньо пов'язана з соціальним капіталом.

Дійсно, в економічній діяльності існування довготривалих ділових відносин означає, що економічні агенти можуть з упевненістю розраховувати на те, що їх контрагенти будуть підтримувати відносини з ними упродовж якомога довше – в процесі здійснення трансакцій, при збереженні досягнутого рівня довіри. Для учасників економічних мереж пріоритетом є підтримання довіри та отримання внаслідок цього вигоди на тривалу перспективу. Водночас укладання ними одної угоди, навіть якщо вона максимально прибуткова, розглядається нині не вигідним актом.

Поняття довіри тісно пов'язують з функціонуванням і розвитком підприємницької справи : «для досягнення успіху в веденні бізнесу необхідні вигаршна конкурентна стратегія та її ефективна реалізація. Недовіра унеможливорює все це». В сучасних умовах жорсткої конкуренції в світовій економіці недовіра є більшою проблемою, ніж проблема забезпечення персоналом. Організації, в яких низький рівень довіри, є неконкурентоспроможними на ринку, та, навпаки, організації, які сформовані на високій довірі, краще конкурують і досягають значних результатів у мінливому і стресовому середовищі. Тобто, довіра є важливим чинником досягнення успіхів у підприємстві [220, с. 11-12].

Очікування, як норма довіри, може бути пов'язане як з моральністю та її важливими цінностями (справедливість, віра в Бога та ін.), так і з усталеними в певній трудовій сфері нормами (професіоналізм, кодекси професійної поведінки тощо). Іншими словами, лікарю довіряють, сподіваючись на те, що він не заподіє шкоду здоров'ю, не нанесе йому свідомого збитку, оскільки дотримується клятви Гіппократа і відповідає встановленим для професії лікаря стандартам [181, с. 128].

На думку Ф. Фукуями довіра в суспільстві значною мірою впливає не тільки на тривалість і рівень демократії в державі, але й на її економічний розвиток. Таку думку поділяють багато зарубіжних і вітчизняних економістів, які вважають, що довіра має безпосереднє відношення до випереджаючого економічного розвитку країн Заходу. Ф. Фукуяма слушно відмічає, що на довірі базуються багато фінансово-економічних операцій,

а довгострокові капіталовкладення окупляться у випадку, якщо партнери дотримуватимуться взятих на себе зобов'язань. Дійсно здійснення фінансово-економічних операцій є більш ефективним, якщо сторони апіорі довіряють одна одній. Внаслідок цього необхідність в укладанні об'ємних контрактів, що враховують цілу низку непередбачуваних ризиків, мінімізується. Довіра зменшує кількість виникнення спорів, судових позовів, якщо такі суперечки виникають. Базовані на довірі відносини сторін дають їм змогу не форсувати отримання прибутків у короткотривалий термін, оскільки в них є впевненість у тому, що в довгостроковій перспективі їхні очікування компенсуються сповна.

Відсутність довіри між економічними агентами потенційно створює загрозу порушення взятих ними зобов'язань або ошукування. Враховуючи те, що економічні агенти переслідують свої егоїстичні інтереси, їм може бути притаманна «опортуністична поведінка», – феномен, який Олівер Вільямсон визначав як «реалізація інтересу непорядними способами» [347, с. 255]. Низький рівень взаємної довіри підвищує ймовірність опортуністичної поведінки економічними агентами, що, в свою чергу, підвищує витрати, спричинені невиконанням зобов'язань, та потребу вжиття запобіжних заходів щодо убезпечення від настання таких ризиків.

Заслугує на окрему увагу сформульована відомим американським економістом Г. Беккером теза [8, с. 293]: людина зловживатиме довірою своїх контрагентів і порушить правила (закони) в тому випадку «якщо очікувана корисність від цієї дії перевищує корисність, яку вона могла б отримати, використовуючи свій час і сили в інший спосіб». По суті дану тезу можна розглядати не тільки, як базу щодо розв'язання проблеми порушення правил і законів в цілому, але і як концептуальні рамки для запобігання опортуністичній поведінці економічним агентам.

Ф. Фукуяма, підсумовуючи результати дослідження природи довіри в сфері економічних відносин, робить акцент на гострому дефіциті довіри та неформальних норм у країнах пострадянського простору. На його думку, після падіння комунізму в даних країнах «існує особлива проблема, яка пов'язана з марксистсько-ленінським спадком». Економічну відсталість в пострадянських державах він пов'язує з нестачею взаємної довіри в суспільстві [187].

Р. Патнем розглядає довіру, як невід'ємну складову соціального капіталу, яка сприяє успішному розвитку економіки та демократичних інститутів. Дослідник вважає, що норми довіри є також стрижнем соціальних мереж: «основна ідея полягає в тому, що соціальні мережі мають цінність», яка полягає в тому, що спільна діяльність породжує «готовність довіряти». А це, в свою чергу, справляє позитивний вплив на діяльність економічних і політичних інститутів, стан громадського порядку та ефек-

приводячи до змін в окремих макроекономічних параметрах [58, с. 4; 167, с. 161, 196].

Вплив нових технологій на економічний розвиток проявляється як на мікрорівні (активне використання суб'єктами підприємництва мережних підходів у господарській діяльності), так і на макrorівні (електронна комерція). Звичайним економічним явищем стали різні форми електронного обміну. Так, електронна комерція впливає на окремі показники економічної кон'юнктури, на ділову активність, призводить до виникнення нових явищ, формування ринків нового типу (електронні торгові майданчики), професійної переорієнтації на ринку праці. «Нова економіка», яка змінює окремі макроекономічні виміри, безумовно має свої особливості та характеристики, які відрізняються від традиційних «старих» форм економічної взаємодії.

номічної мережі мінімізуються, якщо «внутрішні» їх відносини є інтенсивними, частими та охоплюють їх значною мірою [305, с. 28-51].

Процеси мережних взаємодій в економіці та розвиток соціальних мереж тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені. Встановлюючи співвідношення мережі соціальної та економічної, їх первинності, слід зазначити, що їх виникнення залежить від умов здійснення економічної діяльності конкретного економічного суб'єкта. Важливого значення для розвитку мережних взаємодій має інститут довіри: в умовах нестабільності формальних норм економічні взаємодії між індивідами базуються здебільшого на міжособистісній довірі, яка виступає вирішальною умовою ефективної взаємодії економічних мереж.

У сучасній науковій літературі поширеним є термін «мережна економіка», яку розглядають «новою формою економічного порядку» [58, с. 6-8; 167, с. 159-173].

Відомий іспано-американський соціолог та економіст, професор Мануель Кастельс зазначає, що «в останні два десятиліття у світі з'явилася економіка нового типу – інформаційна та глобальна. Інформаційна, оскільки продуктивність і конкурентоспроможність факторів чи агентів у цій економіці залежать, передусім, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію». Під мережевою економікою розуміють інформаційну економіку, економіку прямих рівноправних зв'язків, інтернет-економіку, цифрову економіку, електронну економіку [64]. Мережева економіка є середовищем, яке існує завдяки сучасним цифровим технологіям, телекомунікаційній мережі Інтернет та в якому суб'єкти можуть здійснювати будь-яку господарську діяльність. Таку економіку, яка функціонує на електронних товарах і сервісах, ще називають електронним бізнесом (e-business) та електронною комерцією (e-commerce). Вона включає в себе всі фінансові та торгові транзакції, які здійснюються за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням таких транзакцій.

Вирішальний вплив на просування до мережевої економіки та становлення « нової господарської форми » відіграють мережні структури. Розвиток структури мереж та мережних систем, які надають нові рівні зв'язків між підприємствами, виробниками, споживачами та постачальниками, а також між співробітниками, які формують глобальний економічний простір. Нині важливу роль відіграють інформаційні технології, які перетворилися в середовище розвитку підприємництва та економіки в цілому. Сучасні системи комунікації стали більш численними, розгалуженими, цілеспрямованими та інтерактивними. Високі технології значною мірою впливають на економічне середовище та економічний розвиток,

тивність соціальної політики в державі [320, с. 19]. Американський політолог визначає в вузькому розумінні соціальний капітал, як соціальні зв'язки і норми взаємної відповідальності або довіри. На його думку однією з основних характеристики соціального капіталу є довіра, яка є його гранню [320, с. 73].

В свою чергу, довіра може розглядатися і як результат соціального капіталу (який у такому випадку визначається як зв'язки та асоціативні норми) або як компонент визначених сторонами цінностей і норм, які й складають соціальний капітал. Іншими словами, виходячи з трактування Р. Патнема взаємна довіра в різних соціальних об'єднаннях є джерелом і результатом соціального капіталу. Він також довів, що в США довіра тісно корелює з громадянською активністю і соціальними зв'язками.

На базі поданих вище інтерпретацій, соціальний капітал можна звести до двох емпіричних змінних, які можна визначити як:

рівень довіри між індивідуумами;

участь індивідів у різноманітних добровільних асоціаціях і групах.

У сфері економіки довіру можна визначити, як ставлення до економічних суб'єктів та інститутів, яке виражає міру очікування, впевненості в їх поведінці відповідно до уявлень про характер такої поведінки, без вимагання відшкодування витрат та актуалізації еквівалентності.

Дж. Коулмен відмічає, що «неоднорідність довіри, яка відображає її динамічну природу, часто зустрічається у групах економічних агентів, та об'єднаних і взаємопов'язаних між собою спільним соціальним капіталом». Згідно з Дж. Коулменом довіра, як один із основних носіїв соціального капіталу, його найважливіший різновид, є, передусім, довготривалим ресурсом економічного зростання. Він розглядає довіру, як функцію відносин між особами в межах відносно сталої системи зв'язків, яка базується на взятих ними на себе і виконання взаємних зобов'язаннях, а також можливості застосування певних санкцій відносно один одного. Наявність взаємних зобов'язань складає міжособистісний ресурс, який особи можуть використовувати у випадку необхідності для досягнення певної мети [75, с. 122-139].

У розвиток думки американського політолога можна відмітити, що соціальний капітал у форматі відносин довіри і взаємних зобов'язань є раціональним і вигідним, оскільки такий вид капіталу дає змогу забезпечувати доступ суб'єктів господарювання до ресурсів, різних видів благ. Перевагою базованого на довірі соціального капіталу є також і те, що сукупність міжособистісних зобов'язань, які підтримуються в соціальних мережах між її членами впродовж тривалого часу, є підґрунтям для «генералізованої довіри». Цим і пояснюється поширення довіри в соціальних мережах, а прийняті в них правила, відповідно до положень теорії раціо-

нального вибору, впливають на трансакційні витрати, знижуючи їх, про що вже зазначалося вище.

Економічна поведінка має ефект «післядії», який передбачає наявність стратегічного осмислення майбутнього, а не отримання миттєвої вигоди. Більш того, «в той час як учасники економічних взаємодій можуть бути зацікавлені в створенні клімату довіри, зменшення трансакційних витрат здебільше є наслідком дії супроводжуючих інституціональних механізмів, що підтримують і гарантують взаємну довіру». Разом з тим, дослідники акцентують на суб'єктивності довіри, яку неможна розглядати як статичне поняття. Дане ствердження є достовірним і у випадку утворення довіри всередині груп, об'єднаних спільним соціальним капіталом [86, с.70-72].

Довіра має важливе значення у формуванні інституціонального економічного середовища. Як вже зазначалося в Розділі 1.3, довіра, як інститут, неформальна норма соціального капіталу, виконує функцію структурування соціальних відносин та значною мірою детермінує економічний розвиток тієї чи іншої країни. З позиції інституціоналізму соціальний капітал втілює в собі накопичену довіру, яка є продуктом тих цінностей, що склалися і функціонують у системі економічних відносин. Дійсно, соціальний капітал, як економічна категорія, є системою взаємовідносин між економічними суб'єктами, що базуються на довірі, яка значною мірою детермінує формат економічних взаємодій. Довіра, як неформальна (соціальна) норма, міжособистісна цінність (*Додаток А*), неформальною базою, що визначає рамки міжособистісних економічних взаємодій між економічними суб'єктами. Іншими словами соціальний капітал безпосередньо корелюється з наявною між економічними суб'єктами довірою, яка, пов'язуючи дії суб'єктів господарювання з вимогами інституційних норм, виражає всю сукупність його формальної і неформальної інституціональної структури. Довіра в інституціональному середовищі соціального капіталу є способом забезпечення безумовної, системної впевненості суб'єктів господарювання при їх взаємодії. Базовані на економічній довірі взаємодії суб'єктів господарювання сприяють обміну інформаційними потоками – інформування про репутацію учасників соціальних мереж є важливим механізмом забезпечення довіри в системі ринкового обміну.

Даючи характеристику сучасного стану довіри та її значення в економіці, доводиться, на жаль констатувати, що «довіра громадськості до влади, організацій та компаній перебуває на історично низькому рівні». «Ми живемо у час браку довіри до більшості інституцій майже у всьому світі», – таку оцінку зробив М. Кент, співголова Всесвітнього економічного форуму, що відбувся у Давосі на початку 2013 р. І хоча офіційний порядок денний даного форуму передбачав обговорення цілої низки інших

Російський дослідник Г.В. Гутман виділяє такі три особливості мережі зв'язків в економіці [36, с. 60]:

1) мережі в економіці з'явилися як неформальні зв'язки (інститути) до вже сформованих формальних відносин, доповнюючи та посилюючи їх;

2) мережі в економіці мають певною мірою консервативний, ексклюзивний та сімейний характер, призначенням яких є пом'якшення існуючої системи економічних відносин, надання їй гнучкості, внутрішньої мотивації, які асоціюються з такими психологічними категоріями, як довіра, обов'язок, точність та ін.;

3) мережна економіка, поєднавши в собі формальні і неформальні норми, перетворила відносини управління економічними процесам у більш гнучкі, легко змінні та швидко пристосовувані до певних умов.

Структуру відносин у сфері економіки можна уподібнити з мережею, яка пов'язує учасників цих відносин. А відтак з'являються підстави стверджувати, що *економічна мережа* – це сукупність зв'язків між економічними агентами, які перебувають у взаємодії, яка базується на взаємній вигоді. За масштабами охоплення економічну мережу можна розглядати як мережу окремого регіону, країни в цілому. Економічну мережу утворюють певна структура інститутів, відносини в економічній системі, обмежені формальними та неформальними нормами. Економічну мережу можна розглядатися і на рівні міжособистісному, який базується на відносинах між акторами, тобто на персональних зв'язках. Така мережа, як правило, функціонує на неформальних нормах, яких дотримуються актори у міжособистісних відносинах.

Акторами в економічній мережі можуть виступати як окремі індивідууми, так і економічні агенти, суб'єкти господарювання. Під зв'язками в економічній мережі розуміють не тільки комунікації, обмін інформацією між акторами, але й відносини щодо обміну різних видів ресурсів. В економічній мережі економічні структури та взаємодії, які виникають між акторами внаслідок зв'язків різної щільності й інтенсивності, розглядають як відносно стійкі та тривалі. А відтак економічні мережі відносно стійкі – вони формуються упродовж тривалого часу, а тривалість взаємовідносин між їх акторами є чинником, що визначає високий рівень взаємної довіри. Такі мережі є не тільки джерелом інформації і довіри, але й основою, на якій формується та реалізується економічний та соціальний капітал, відбувається їх конвертація.

Економічні мережі характеризуються відносними дистанціюванням, замкнутістю, самостійністю їх членів по відношенню до інших індивідуумів, які не є учасниками мережі. «Зовнішні» відносини акторів еко-



позначитися значними втратами на інших суспільних групах, суб'єктах підприємництва та на економічному розвитку в цілому. Іншими словами, соціальні мережі мають:

*переваги* – сприяють активному обміну інформаційними потоками між індивідами і групами, поширенню інновацій, створюють можливості для отримання доступу до ресурсів тощо;

*недоліки* – інформаційна замкнутість, зловживання у розподілі ресурсів, фаворитизм, лобіювання вузьких корпоративних інтересів тощо.

А відтак ставлення вчених і політиків до дилеми соціального капіталу має бути виваженим – необхідно враховувати його потенціал та «пороки» як теоретичного конструкту, так і як інструменту політики.

М. Вулкок і Д. Нараян, експерти зі Світового банку, також доводять, що організовані злочинні угруповання, які відносять до «порочних» соціальних мереж, можуть справляти на розвиток суспільства вкрай негативні впливи, зокрема такі як вбивства, інші правопорушення, на розкриття яких витрачаються значні ресурси. Практика також свідчить, що соціальні мережі є «позитивними», якщо їх середовище є «гомогенно-позитивним». А в умовах існування надмірної соціальної нерівності населення, дискримінації (расової, релігійної, етнічної, гендерної та ін.) соціальні мережі не завжди призводять до економічного зростання. Більш того, такі «порочні» соціальні мережі та взаємодії можуть набувати ознак корупційних угруповань і схем, які, як відомо, уповільнюють економічне зростання, поглиблюють соціальну нерівність і призводять до деформацій у всіх сферах суспільного життя [348, с. 230-234].

Іспанський дослідник Ф. Херрерос пропонує модифікувати поняття «соціальний капітал» у «соціальні мережі», сутність яких він розуміє в пошуку, встановленні зв'язків і членство в соціальних мережах, внаслідок чого економічні агенти мають змогу отримати певні вигоди та ресурси [286, с. 17, 123]. Подібною точки зору дотримується і відомий шведський економіст, професор Г. Вестланд та інші західні науковці в колективній роботі «Соціальний капітал в економіці, оснований на знаннях: теорія та практика» [346] на підставі аналізу зробили висновок, що поняття «соціальний капітал» слід модифікувати: слово «капітал» потрібно замінити на «мережі». Іншими словами, термін соціальний капітал має «перевтілюватися» в поняття «соціальні мережі», яке є найбільш близьким за розумінням сутності цієї концепції.

Проаналізувавши визначення та сутність понять «мережа» та «соціальні мережі», безпосередньо перейдемо до аналізу пов'язаного з ними за розумінням терміна «економічна мережа». Зрозуміло, що в економіці природа мережних зв'язків має свої специфічні риси, які доречно виокремити та охарактеризувати.

питань світової економіки, його учасники більше говорили про відсутність довіри до будь-яких владних та бізнес інституцій. Згідно із дослідженнями, проведеними для форуму, кожен четверо із п'яти опитаних очікують від керівників своїх компаній неправдивих відповідей на поставлені складні запитання. Ставлення до державних чиновників є ще гіршим: 1 із 6 опитаних (26 тисяч осіб у 26 країнах) вірить, що чиновники говорять правду щодо складних питань; тільки 17% із тих, хто заявив, що довіряє представникам бізнесу, і 16% із тих, хто довіряє представникам влади, стверджують, що ця довіра є міцною [37].

На думку М. Папієва [112], экс-міністра праці та соціальної політики України, сьогодні в нашій державі має місце «тотальна недовіра». Суттєве зменшення рівня довіри економічних суб'єктів до діючих економічних інститутів є однією з ключових ознак періоду кризи в нашій державі. Він слушно відмічає, що довіру слід відновити не тільки в сфері банківсько-фінансовій – вона повинна стати базою економічних реформ, до яких підштовхує криза. Розвиток соціального капіталу є основою довіри людини до влади і бізнесу. Дійсно, практика переконливо свідчить, що дефіцит довіри населення до економічних і ринкових інститутів ускладнює процеси регулювання економічних взаємодій.

Відомий учений-економіст, академік НАН України В.М. Геєць вважає, що в Україні важливо вже нині сператися на соціальний капітал, оцінити потенціал, закладений у ньому, інакше успіху в економічному розвитку, перетворенні характеру економічного життя і поведінки людей та в системі управління не досягнути. Ствердження вченого зводяться до викладеної вище тези: соціальний капітал є довготривалим ресурсом економічного зростання.

Дійсно, Україна, яка належить до так званих транзитивних країн, у процесі ринкових перетворень спирається здебільшого на природний і фізичний капітали минулого й не може накопичити соціальний капітал і не тільки через тривалі кризи. Отримані результати проведеного досліджень свідчать, що впродовж двадцяти п'яти років історії незалежної України, які характеризувалися інституційною та суспільною нестабільністю, частими економічними, політичними й соціальними трансформаціями, відбулися негативні зміни в рівнях довіри в українському суспільстві.

Дані Інституту соціології НАН України, який з 1994 р. здійснює академічно вивіреним соціологічний моніторинг різних соціальних феноменів і явищ, що впливають на формування довіри в українському суспільстві, а також динаміка міжособистісних показників довіри в Україні (Росії та інших постсоціалістичних країнах Європи), яка розрахована міжнародним проектом «Всесвітнє дослідження цінностей» свідчать про низький рівень міжособистісної довіри, не тільки сприяє накопичення, а

знижує потенціал невидимого соціального капіталу. Нині українці втрачають орієнтацію у виборі життєвих цінностей: 83,8% опитаних не поділяють цінності своїх батьків; 80,6% респондентів вважають, що більшість людей зараз взагалі ні в що не вірять; 49,8% респондентів «нікому не довіряють» [27]. Така тенденція, яка є сталою, свідчить про деморалізацію громадян України.

Як вже зазначалося вище, в науковій літературі, зокрема в економічній, політологічній, соціологічній і державно-управлінській, до факторів сучасного економічного зростання, соціального добробуту все частіше належать (див. *Додаток А*):

*норми формальні* (правові) та *неформальні* (соціальні або норми поведінки, важливими з яких є довіра, репутація, мораль, звичаї та ін.);

*інститути* (державні, громадські та приватні).

Експерти Світового банку М. Вулкок і Д. Нараян [348, с. 225] визначають соціальний капітал як «норми та мережі, які дають змогу особам діяти колективно». В поданому визначенні поняття соціального капіталу важливе місце відводиться мережам, члени яких отримують можливість взаємодіяти.

А. Портес [319, с. 9] трактує соціальний капітал як джерело отримання, вигоди, переваги, доходів за рахунок мереж, а також спроможність осіб отримувати та використовувати дефіцитні ресурси через членство в мережі. По суті, введена американським соціологом дефініція, в якій до важливих складових соціального капіталу було включено соціальні мережі, уточнила і розширила сутність цієї концепції, а також виявила та охарактеризувала його сучасну рису. Іншими словами, здійснена А. Портесом концептуалізація соціального капіталу через конструювання соціальних мереж дала змогу розширити межі теоретичної розробленості природи і джерел цієї категорії.

На думку американського соціолога Дж. С. Коулмена, будь-яка соціальна мережа, організація є носієм соціального капіталу, при умові якщо її норми і потоки інформації можуть бути використані її членами для отримання особистих або групових благ [75, с. 122–139].

Р. Патнем вважає, що соціальний капітал міститься виключно в «мережах громадянських зобов'язань», які мають «переважно горизонтальний характер» і сприяють подоланню «соціальних бар'єрів» [114].

Відповідно до П. Бурдьє [31, с. 41–42; 235, с. 249] соціальний капітал – це:

своєрідний ресурс, отримуваний індивідом від членства в асоціаціях, який дає йому реальні можливості та переваги;

соціальні зв'язки, які можуть виступати ресурсом отримання вигод.

матеріальними та іншими ознаками, можуть стати підґрунтям для реалізації вузьких сектантських інтересів та сепаратистських поривань. Він слушно підмічає, що зі зміною рівня добробуту тієї чи іншої особи, групи осіб потреба в зовнішніх і внутрішніх зв'язках змінюється.

Дослідник вказує, що «слабкі зв'язки» (через знайомих, колишніх співробітників) мають важливе значення – вони дають змогу швидше досягнути успіху. Так, успішність діяльності підприємця на етапі започаткування власної справи залежить від його «слабких зв'язків» (зі знайомими, родичами, друзями, сусідами). З розширенням ведення бізнесу постає потреба у входженні в соціальні мережі для отримання доступу до ресурсів, інформації та ін. Соціальні зв'язки і взаємодії можуть мати різне поєднання, масштаби поширення та призводити до різних результатів як позитивних (у відкритих соціальних мережах), так і негативних (у закритих соціальних мережах), що вимагає зважено підходити до формування і розвитку соціального капіталу.

Мережевий підхід до вивчення соціального капіталу тісно пов'язується з американським вченим-соціологом і психологом Р.С. Бертом, який інтерпретує соціальний капітал як «приятельські контакти між колегами по роботі та широкі контакти, завдяки яким можна використати наявний фінансовий і людський капітал» [236, с. 9].

Рональд Берт [237, с. 339–365] вважає, що соціальні мережі створюють певні конкурентні переваги в кар'єрі їх членів, в розвитку організацій і ринків. Він уподібнює соціальні мережі до «двогострого меча» – два його леза, що можуть приносити як користь, так і шкоду. Соціальний капітал може створювати як цілу низку переваг для членів соціальних мереж, починаючи від рекомендації при прийомі на роботу до термінових позичок коштів, так і призводити до певних витрат та негативних економічних наслідків. Надмірна колективна відданість, яка притаманна соціальним мережам, може спричинювати ізоляцію осіб, які не є її членами, від інформації про можливості працевлаштування, сприяти створенню атмосфери зневажливого ставлення до навчання та наполегливої роботи, або «відкачувати» активи.

Вчений також слушно зазначає, що джерела соціального капіталу слід відрізняти від отриманих від нього наслідків. Варто дуже зважено, помірковано і збалансовано підходити до *pros and cons* соціального капіталу – потрібно визначити, які суспільні групи отримують бажані результати від членства в соціальних мережах та за рахунок яких верств населення, суспільних прошарків. Потрібно оцінити переваги і втрати кожної з груп, оптимізувати та певною мірою здійснювати регулятивний вплив на цей процес. Як свідчить практика, досягнуті сьогодні певною соціальною мережею бажані результати можуть мати завтра значно вищу вартість і

Як вже зазначалося вище, одним із концептуальних підходів до дослідження соціального капіталу є *мережний* (Рис. 2.4) представниками якого є такі західні дослідники і вчені: М.Н. Астон, Р. Берт, П.М. Блау, М. Грановеттер, П. Дімаджіо, Н. Лін, К. Насансон, А. Портес, Х. Уайт, Х. Флеп та ін. Незважаючи на відмінності<sup>19</sup> в наукових поглядах прихильників цього підходу, спільним для них є трактування соціального капіталу як феномену, утвореного від системи соціальних зв'язків осіб у формі соціальних мереж. З позицій мережевого підходу соціальний капітал уподібнюється зі створенням соціальними мережами можливостей надавати його членам доступ до різних видів ресурсів, спроможністю володіти і розподіляти дані ресурси. Соціальна мережа розглядається ними як самостійна або замкнута система зв'язків, яка забезпечує контакти та взаємодію між її учасниками.

Для прихильників мережного підходу притаманні: збалансована оцінка переваг і недоліків категорії соціального капіталу; зорієнтованість на її дослідженні на індивідуальному і внутрішньогруповому рівнях шляхом аналізу зв'язків особи, аналізу структури соціальних мереж. Вони акцентують на важливості вертикальних і горизонтальних міжособистісних зв'язків, відносин усередині організації, підприємства, суспільної групи та громади.

Мережевий підхід, який набув популярності у соціальних науках і використовується для дослідження широкого кола об'єктів, дає змогу дослідити структуру соціальної мережі та більш ширше розкрити сутність і зміст поняття «соціальний капітал». По суті, мережевий підхід є структурною основою цього поняття. Цей підхід дає змогу не тільки оперувати загальним поняттям соціального капіталу, але також аналізувати різні його виміри (щільність мереж, силу та сталість мережевих зв'язків та ін.), будувати різні мережні конфігурації, наочно демонструючи відмінності в соціальному капіталі. В реаліях сьогодення мережний підхід значною мірою прогресує, спираючись на сучасні новітні технології – комп'ютерне програмне забезпечення, яке, крім можливостей вимірювання, надає можливість візуального, графічного зображення мережних конфігурацій.

М. Грановеттер [276, с. 1350-1380], основоположник цього підходу, зазначає, що тісні соціальні зв'язки в громаді вселяють сім'ям і громадам почуття ідентичності та причетності до спільних цілей. Водночас американський соціолог підкреслює, що горизонтальні зв'язки в громадах, в яких існує поділ за релігійними, класовими, етнічними, соціально-

На його думку, обсяги соціального капіталу залежать від ступеня мережних зв'язків і взаємодії, які власне і мобілізують його накопичення членами цієї мережі та його розвиток.

Китайський вчений-соціолог Н. Лін [307, с. 19, 29], який у своїх наукових роботах ґрунтовно досліджував соціальні взаємодії, ототожнює соціальний капітал з ресурсами соціальної мережі та соціальними відносинами, які забезпечують доступ до таких ресурсів. Він дає визначення соціального капіталу як «інвестицій індивідів у соціальні відносини, за допомогою яких вони одержують доступ до ресурсів, що дають їм змогу підвищувати очікувані доходи від взаємодій». Учений вважає за доцільне розмежовувати мережний і ресурсний аспекти соціального капіталу. Разом з тим він доводить, що необхідною умовою здобуття ресурсів є мережі та зв'язки, без яких їх досить складно отримати.

Д.Д. Попов у своїй роботі [123] розглядає соціальний капітал крізь призму мережних економічних взаємодій. О.О. Конєв, О.Т. Коньков, А.В. Ланцман [71; 72; 79] та інші російські дослідники в своїх дисертаційних дослідженнях важливого значення в економічному зростанні надають зв'язкам і взаємодії між економічними агентами, внаслідок чого відбувається формування соціальних мереж, які сприяють ефективному розв'язанню проблем і труднощів, запобігають виникненню багатьох протиріч у розвитку інститутів.

Таким чином, рушійною силою та невід'ємною компонентою соціального капіталу є *соціальні мережі* або мережні взаємодії, діяльність. Соціальні мережі в поєднанні з нормами та з інститутами, які охарактеризовано вище, умовно утворюють його тріаду [120, с. 46, 56].

Іншими словами соціальні мережі (мережна діяльність або взаємодія), норми та інститути є «трьома китами» соціального капіталу, невід'ємними складовими цієї категорії. Соціальні мережі для економічних агентів є, насамперед, джерелом інформації, як важливого ресурсу в умовах сьогодення, впливу, посилення соціальної репутації та дієвості інститутів соціального капіталу, його формальних і неформальних норм.

Відносини між економічними агентами, різними (державними, громадськими, приватними) установами, організаціями, підприємствами тощо, що складаються в межах інститутів, мають свої структури. Як це можна бачити у *Додатку А*, необхідною умовою акумулювання та продукування соціального капіталу в інституціональному середовищі є мережна взаємодія.

Структура зв'язків і взаємовідносин між різними його інститутами формує мережі, які поєднують між собою всіх їх учасників. Інститути визначають вибір економічних агентів і обумовлюють формування зв'язків між ними, які, в свою чергу, призводять до виникнення відносин. Норми,

<sup>19</sup> *Примітка.* Наукові погляди прихильників мережного підходу до вивчення соціального капіталу відрізняються трактуванням і баченням завдань досліджуваної категорії: одні з них зосереджуються на аналізі функціонування соціальних мереж, інші – на дослідженні ресурсів соціальних мереж, способах отримання і контролю ресурсів.

на яких базується соціальний капітал, визначають характер співпраці в інститутах, економічними агентами.

У контексті проаналізованого вище *мережею* є сукупність осіб, різних інститутів, економічних агентів, які підтримують між собою певні зв'язки, перебувають у відносинах та взаємодіють задля досягнення спільно визначеної мети. Досить вдалим для цього дослідження є дефініція професора Каліфорнійського університету Акоса Рона-Таса, який визначає поняття:

*мережі* як стабільні моделі безпосередньої взаємодії між людьми;

*інститути* – правила, за допомогою яких такі взаємодії відбуваються (набір взаємозалежних норм) [142, с. 396-411].

Російські та окремі західні дослідники [168; 276] до найбільш важливих складових соціального капіталу відносять норми, соціальні мережі та довіру. Тобто довіру вони виокремлюють в окрему складову категорії соціальний капітал, яку також проаналізовано вище в цьому дослідженні. Така наукова точка зору, безумовно, має сенс на існування. Втім, на думку автора, довіру доречно інтегрувати в блок складових соціального капіталу «норми» (*Додаток А*).

Дослідники в галузях науки психології та соціології [168, с. 22] розглядають «соціальну згуртованість» на рівні з соціальними мережами, елементами соціального капіталу. Віддаючи належне російським дослідникам, автор вважає, що поняття «соціальна згуртованість» в економіці недостатньо досліджено та розроблено. А відтак при здійсненні теоретичного аналізу цієї категорії як економічної категорії та при її застосуванні на практиці виникатимуть істотні труднощі. В цьому контексті автор вважає за доцільне третьою найбільш важливою компонентою соціального капіталу розглядати соціальні мережі (соціальні взаємодії) та здійснити їх аналіз у межах цього наукового дослідження.

Очевидно, що стрижневим і часто використовуваним поняттям у цьому підрозділі дослідження є поняття «мережа», «соціальні мережі», «економічні мережі», що робить логічним і значимим його термінологічний аналіз, отримані результати якого уможливають визначити їх роль у формуванні соціального капіталу, в економічному середовищі, їх вплив на соціально-економічний розвиток.

Поняття «мережа» в суспільних науках з'явилося наприкінці ХХ ст. в соціологічних дослідженнях, насамперед у роботах С. Берковіца [345], С. Вассермана [343], Б. Веллмена [345], М. Джексона [292], Д. Ноука [300], Ч. Кадушіна [293], М. Кілдаффа [297], К. Фауста [343], Л. Фрімена [264, с. 215-239], В. Цая [297] та ін. А відтак дефініція «соціальні мережі» бере свої витоки в соціології, окремі з яких проаналізуємо.

*Соціальні мережі* – це:

вання *закритих соціальних мереж* (bonding<sup>18</sup>). В такому випадку соціальні мережі трансформуються в «групи Олсона», які не створюють суспільного блага, нових суспільних цінностей тощо. Більш того, суспільна віддача такого соціального капіталу є «нульовою» або навіть негативною, оскільки члени закритих соціальних мереж вступають в конкуренцію за обмежені ресурси, протиріччя з іншими зорганізованими суспільно значимими інтересами як в економіці, так і суспільстві в цілому. Закриті соціальні мережі можуть також призводити до виникнення та існування дискримінації, оскільки аутсайтери (особи, які не мають членства в таких соціальних мережах) мають обмежені можливості для досягнення економічного і професійного успіху з причини відсутності необхідних для цього контактів, зв'язків і взаємодій [120, с. 53-54].

Насамкінець закриті соціальні мережі можуть негативно відображатися на якості державного управління. Як свідчить практика, в умовах закритих соціальних мереж політики дотримуються часто принципу «розділай і володарюй», а досягнуті між ними в групах інтересів домовленості можуть призводити до сепаратних поривань та інших негативних економічних і соціальних явищ.

Думку, подібну до викладеної вище, обстоюють і західні дослідники [339, с. 458, 507-508], які зазначають, що не всі соціальні мережі та взаємодії приводять до позитивних наслідків і результатів. «Закриті» соціальні мережі чиновників в органах державної влади та керівників державних підприємств є здебільшого протекціоністськими утвореннями, які спотворюють конкуренцію як важливу умову функціонування ринку та стоять на заваді розвитку новостворених приватних підприємств.

Важливою умовою ефективного функціонування соціальних мереж та примноження соціального капіталу є врахування їх економічних та соціокультурних особливостей, до ключових з яких Н. Біггарт відносить:

економічну дію – це соціальна дія, що означає його осмисленість, ціннісний характер та орієнтацію на інших учасників взаємодії;

економічна дія втілюється в звичаях, прийнятих «правилах гри» (нормах);

економіки різних країн мають різні внутрішню побудову, організацію, обумовлених історичним минулим їхнього розвитку;

внутрішня побудова та організація національної економіки не обов'язково апіорі повинна негативно впливати на її конкурентоспроможність на світовому ринку, навпаки, це може стати джерелом економічних переваг [218, с. 8].

<sup>18</sup> *Примітка. Bonding* (від англ.: зв'язування, склеювання) – процес, при якому особи стають емоційно прив'язаними один до одного.

клад, до всесвітнього павутиння, мережі Інтернет, мережі роздрібної торгівлі, телефонного зв'язку, телебачення, радіо тощо.

На відміну від «жорстких» соціальних структур, «каркасом» яких є усталені соціальні відносини, соціальні мережі відносять до «м'яких», гнучких конструкцій, ефективність соціальних взаємодій у яких є набагато вищою порівняно з соціальними структурами. Поширюючись через «вертикальні» та «горизонтальні» зв'язки в соціальному, економічному, політичному та іншому просторі, соціальні мережі генерують соціальний капітал, базою якого є симпатії, уподобання, довіра, взаємна підтримка, участь у спільних справах та ін. Розрізняють також бізнес-орієнтовані соціальні мережі, метою юридичних осіб і підприємців в яких є встановлення бізнес-контактів. Членство в соціальних мережах дає їм змогу ефективно взаємодіяти для досягнення спільно визначених цілей.

Таким чином, «дифузні» соціальні зв'язки, які існують хаотично в соціальному просторі, збираються, об'єднуються та трансформуються в соціальних мережах у тісні взаємозв'язки. На базі таких взаємозв'язків накопичується соціальний капітал, який, в свою чергу, є невід'ємним атрибутом соціальних мереж. У цьому контексті явище соціального капіталу можна інтерпретувати крізь призму якості соціальних зв'язків, актори яких досягають спільних цілей шляхом поділу норм.

Соціальний капітал відповідно до його визначень, які розглянуто вище, базується на взаємодії між економічними агентами, яку спрямовано на досягнення визначеної ними спільної мети. А відтак на думку китайського дослідника Н. Лін [305, с. 28-51], обсяг соціального капіталу можна визначити за розмірами соціальної мережі та обсягом ресурсів, які вона в змозі залучити.

Якщо масштаби соціальних мереж поширюються на суспільство в цілому, то здійснювані колективна взаємодія і зусилля їх членів (наприклад, щодо підвищення відкритості, прозорості та підзвітності в діяльності органів державної влади) підвищують рівень ефективності державного управління, сприяють економічному зростанню та примножують суспільний добробут. У такому випадку соціальний капітал уподібнюється до *відкритих соціальних мереж* (bridging), які виконують функцію «мостового з'єднання». Іншими словами, соціальний капітал сприяє соціальній взаємодії шляхом «наведення мостів», результатом якої є акумулювання так званих *«груп Патнема»*, метою яких є примноження суспільного блага.

Разом з тим на практиці часто трапляються випадки переслідування тими чи іншими соціальними мережами, групами вузьких корпоративних і особистісних цілей. Це призводить до отримання окремими членами таких мереж так званих «кулуарних» благ, що генерує утворення та функціону-

вання *акторів*<sup>16</sup> та відносин (спілкування, консультації, довіра та ін.) між ними, які їх поєднують [297, с. 135];

соціальні відносини, або соціальні зв'язки, між акторами (індивідами) та самі актори (індивіди) [256, с. 1148];

певне поєднання акторів і визначених ними відносин [343, с. 20];

структурна основа соціального капіталу;

відносно стала конфігурація соціальних зв'язків [218, с. 6].

Відразу варто зазначити, що в сучасних вітчизняних економічних, соціологічних і політичних виданнях термін «актор», який упродовж останніх років став широко вживатися і застосовуватися, перекладається по-різному: «актор», «економічний агент», «соціальний учасник» тощо.

На думку автора, в межах цього дослідження найбільш вдалим перекладом поняття «актор» є суб'єкт діяльності, тобто різні установи, організації, економічні агенти, фізичні, юридичні особи та ін.

Узагальнюючи подані вище визначення поняття «мережа», можна стверджувати, що ключовими елементами його структури є:

актори (суб'єкти взаємодії); як стверджує Д. Старк, «виробництво та розподіл ресурсів залежать від умілої роботи акторів» [163, с. 115];

відносно сталі зв'язки, різні форми взаємозв'язків між ними;

суб'єктивні оцінки акторами цих зв'язків залежно від позицій у системі зв'язків;

прийняті акторами правила взаємодії.

Поняття «соціальна мережа» стало популярним і загальноживаним у колах західних дослідників у другій половині ХХ ст. Існує думка, що термін «соціальні мережі» вперше в науковий обіг було введено в 1954 р. Джеймсом Барнзом, а пізніше він поширився в інших галузях науки. До одних із перших дослідників, які здійснили аналіз соціальних мереж, відносять американського соціолога Марка Грановеттера, який ще в 1973 р. опублікував в «Американському журналі соціології» статтю «Сила слабких зв'язків» [276, с. 1350-1380]. У публікації він показав, що для вирішення такого завдання, як пошук роботи «слабкі зв'язки» є більш ефективними, ніж «сильні зв'язки». Цей феномен соціолог назвав «силою слабких зв'язків».

Західні дослідники С. Вассермен і К. Фауст [343, с. 4] аналіз соціальних мереж відносять до важливих сучасних методологічних підходів проведеного міждисциплінарних наукових досліджень і виокремлюють такі притаманні для нього характеристики:

актори та їхні дії розглядаються як взаємозалежні одиниці;

<sup>16</sup> Примітка. Термін «актор» (англ. – actor) у перекладі на українську мову означає *актор, виконавець, діяч, суб'єкт діяльності*.

відносиневі зв'язки між акторами є каналами передачі ресурсів (матеріальних і нематеріальних);

мережні моделі зорієнтовані на індивідуальні дії акторів, які використовують можливості мережі;

мережні моделі (соціальні, політичні, економічні і т.д.) можна визначити як тривалі, систематичні відносини серед акторів.

Для аналізу соціальних мереж застосовують цілу низку кількісних і якісних параметрів, зокрема таких як ступінь централізації, кластеризації, зв'язності та ін. Нині з цією метою використовується спеціальне програмне забезпечення, яке дає змогу здійснювати кількісний і якісний аналіз соціальних мереж, описати їх особливості за допомогою числових вимірів або візуальних уявлень. Варто зазначити, що на практиці соціальні мережі є досить складними, але їх можна подати також і в графічній вигляді та відповідно інтерпретувати.

Побудуємо найпростішу *гіпотетичну соціальну мережу* та зробимо її аналіз. Її можна подати у вигляді матриці та проілюструвати (Рис. 2.6), що дасть змогу показати різні зв'язки та взаємодії, які відбуваються між її членами (акторами).

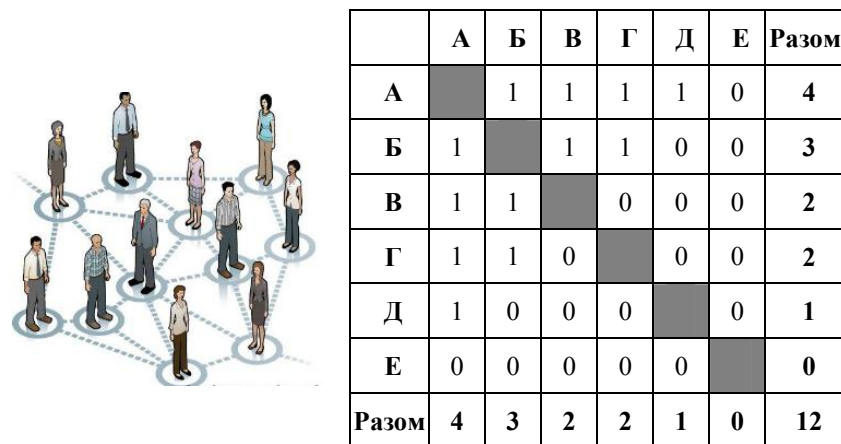


Рис. 2.6. Матриця гіпотетичної соціальної мережі<sup>17</sup> [343, с. 364]

<sup>17</sup> Примітка. В таблиці використовується бінарна система знаків, яка тільки фіксує: 1 – зв'язок існує; 0 – зв'язок відсутній.

Подана на Рис. 2.6 модель соціальної мережі складається з позначених буквами шести акторів, кожен з яких – фізична особа. Розглянемо, яким чином функціонує соціальна мережа, наприклад при розповсюдженні певної інформації як важливого нематеріального ресурсу, який можуть отримати актори. В поданому справа на таблиці у верхньому рядку – розповсюдженні інформації, а в стовпці зліва – її одержувачі. Як це можна бачити на Рис. 2.6, між акторами гіпотетичної соціальної мережі є зв'язок, який позначено пунктирними лініями. Внаслідок зв'язку інформація послідовно поширюється (між акторами, які з'єднано лініями), а в відповідній колонці таблиці проставлено цифру 1, яка означає наявність такого зв'язку та фіксує факт передачі інформації.

На Рис. 2.6 видно, що члени соціальної мережі можуть по-різному бути з'єднаними між собою, що пояснюється різними причинами – їхнім статусом, інтересом в такій мережі та ін. У цьому випадку найкращим одержувачем інформації є актори А, які отримали інформацію від 4-х інших акторів, а найгіршими – актори Е, які не отримали інформації. Таким чином, матриця (Рис. 2.6) дає підстави стверджувати про існування асиметрії в розповсюдженні інформації між акторами.

Про нерівномірність розподілу між економічними агентами соціального капіталу зазначає в своїй роботі П. Бурдье, яка, на його думку, визначається:

становищем актора в соціальній мережі; розміром мережі зв'язків, які він може ефективно мобілізувати;

обсягом капіталу (економічного, соціального та ін.), яким володіє кожен з акторів [235, с. 258].

На підставі узагальнення викладеного вище можна стверджувати, що *соціальна мережа* – це певне коло осіб, суб'єктів, які знайомі, тісно взаємопов'язані між собою в соціальній, економічній або в іншій сферах; стійкі соціальні структури, в яких їх члени (актори) взаємозалежні, доповнюють один одного, обмінюються ресурсами, поєднують їх, спільно поділяють витрати, тісно взаємодіють і взаємно довіряють з метою задоволення соціальних потреб. У соціальних мережах актори за подібністю займаних позицій, зв'язків та ресурсами, що циркулюють між ними, об'єднуються у певні групи.

У минулому, коли не було сучасних телекомунікаційних технологій, соціальними мережами були зв'язки в суспільстві, побудованих на звичайних людських взаємовідносинах. Основу таких мереж становили не настільки коло осіб, наскільки їх позиції (сукупність ідей, інтересів, правил, поступків та ін.). В умовах сьогодення соціальні мережі, охоплюючи значну кількість осіб, суб'єктів (акторів), можуть утворювати складні конструкт-системи, які за своєю побудовою можна уподібнити, напри-

*культурно-релігійний чинник* – «неписані» релігійно-культурні правила, неформальні (соціальні) норми, суспільні традиції, моральні цінності (див. *Додаток А*). Матриця інституціонального середовища трансформацій соціального капіталу є невід'ємною компонентою соціального капіталу;

*політико-інституціональний чинник*, який включає в себе інститути та відносини між ними, які врегульовуються певною політикою, також елементами соціального капіталу (див. *Додаток А*).

Соціальному капіталу, як і неекономічним детермінантам економічного розвитку в цілому, притаманні вказані вище недоліки, якщо розглядати крізь призму економічної науки: невиробничі фактори економічного розвитку; труднощі у вимірюванні та оцінюванні економічними показниками; недостатньо узгоджуються з економічними категоріями; залишаються недостатньо дослідженими в економіці.

Посилаючись на результати проведеного вище дослідження, можна зробити висновок про асинхронність, взаємодоповнюваність і взаємозалежність економічних і неекономічних чинників на різних етапах економічного циклу та зростання. Як зазначалося вище, в період економічного спаду, який, зокрема, обумовлюється недоліками, пов'язаними з неспроможністю державних інститутів регулювати господарсько-економічні відносини належним чином, значення окремих неекономічних чинників (політико-інституціонального, інформаційного), власне, як і позитивного соціального капіталу, помітно зростає. Як правило, в цей період вплив економічних факторів є певною мірою обмеженим. Неекономічні чинники, як і позитивний соціальний капітал через громадський контроль за діяльністю інститутів держави та надання їм «імпульсу», можуть виконувати роль «каталізатора» соціально-економічного розвитку.

### **3.2. Соціальний капітал як різновид капіталу та чинник стратегічних трансформацій в соціально-економічному розвитку**

Як вже зазначалося вище, термін «капітал» здавна перебуває на вістрі пильної уваги дослідників. В економічній теорії немає, мабуть, поняття, яке б так часто і так неоднозначно використовувалося. Питання аналізу особливостей капіталу, його типології в реаліях сучасного економічного розвитку не тільки не втрачають, а навпаки, набувають все більшої актуальності. Не в повній мірі дослідженим наразі залишається і соціальний капітал, як різновид капіталу та економічна категорія.

Більш того, як стверджують багато зарубіжних економістів, у тому числі Р. Херппе [285, с. 1], «розрив у доходах між бідними і багатими країнами збільшується», як і збільшується диференціація доходів населення. Здебільшого це стосується країн так званого «третього світу» [317, с. 565–590] або слаборозвинених країн, в яких лівова частка населення проживає за межею бідності.

У виданні «Перспективи розвитку світової економіки» [116, с. 147] всі країни світу з урахуванням показників економічного розвитку розділено на дві основні групи :

- 1) країни з розвинутою економікою;
- 2) країни, в яких формується ринок (країни, що розвиваються).

Така класифікація з плином часу зазнає певних змін, втім на сьогодні вона є найбільш застосовуваною у різних колах експертів та науковців.

Дійсно, упродовж останніх декількох десятиліть незмінною можна розглядати тенденцію у поляризації темпів економічного зростання країн третього світу:

переважна більшість країн, що розвиваються («решти» або «третього світу»), мають показники темпів економічного зростання, які є близькими до нуля або навіть негативними; іншими словами, економічний розвиток у таких країн є негативним, вони регресують у соціальному розвитку та в інших сферах життєдіяльності суспільства, а відтак стають ще більш біднішими;

декілька економічно розвинутих держав світу, так званого «золотого мільярда», VIP-зони або «першого світу», демонструють найкращу позитивну динаміку змін економічних показників і стають ще багатшими; за даними зарубіжних дослідників, ці країни контролюють приблизно 70 % наявних у світі ресурсів [30, с.7].

Зрозуміло, що феномен трансформацій в економічному і соціальному розвитку привертає нині все більшу увагу з боку економістів і вчених інших галузей наук, які намагаються виявити детермінанти, що його зумовлюють, приводять до позитивних і негативних наслідків, а також адекватно пояснити та обґрунтувати. В контексті викладеного вище проаналізуємо окремі теорії економічного зростання та результати емпіричних економічних досліджень наявних у науковій літературі.

Перш ніж безпосередньо перейти до здійснення аналізу, варто проаналізувати трактування окремих понять дослідження, а саме значення слів:

«*фактор*» – умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; іншими словами, це об'єкт, який своїм впливом змінює власні ознаки та (або) ознаки інших об'єктів;

«чинник» – умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис; фактор;

«детермінант» – умова, яка спричинює, передуює певному явищу.

Оскільки проаналізовані поняття за своєю сутністю та значенням є подібними, то вказані поняття розглядатимуться як синоніми. Разом з тим більш коректним для використання у цьому дослідженні видається слово «фактор».

*Фактори економічного зростання* – особисті та речові фактори виробництва, які визначають масштаби збільшення ВВП, можливості підвищення ефективності, поліпшення якості економічного зростання та добробуту населення. Основними факторами трансформацій в економічному розвитку є :

- кількість і якість трудових ресурсів;
- кількість і якість природних ресурсів;
- обсяг основного капіталу;
- технології та науково-технічний прогрес;
- інформаційні ресурси;
- сукупний попит;

- фактори розподілу (розподіл виробничих ресурсів за галузями, підприємствами, регіонами країни;
- існуючий в суспільстві порядок розподілу доходів між суб'єктами господарської діяльності;
- розподіл національного доходу серед різних верств населення) та ін.

В сучасних економічних реаліях все більшої важливості набувають такі фактори економічного розвитку, як :

- засоби праці (синонім техніки);
- інформація;
- людина (основна продуктивна сила);
- наука як специфічна продуктивна сила;
- форми і методи організації виробництва та ін.

Кожний із перерахованих вище факторів, у своє чергу, складається з окремих компонентів. Так, складовими такого фактора економічного розвитку, як людина є рівень освіти та професійної підготовки працездатного населення, його здатність засвоювати нові знання і використовувати їх для вдосконалення техніки і технології, а також ініціативність, самодисципліна, рівень культури (в т.ч. технологічної, ділової та ін.), рівень економічного мислення. У ході поєднання окремих факторів утворюються більш складні фактори економічного розвитку. Зокрема, інтеграція науки та техніки, їх взаємодія утворюють новий фактор – науково-технічний прогрес та ін. [46, с. 493].

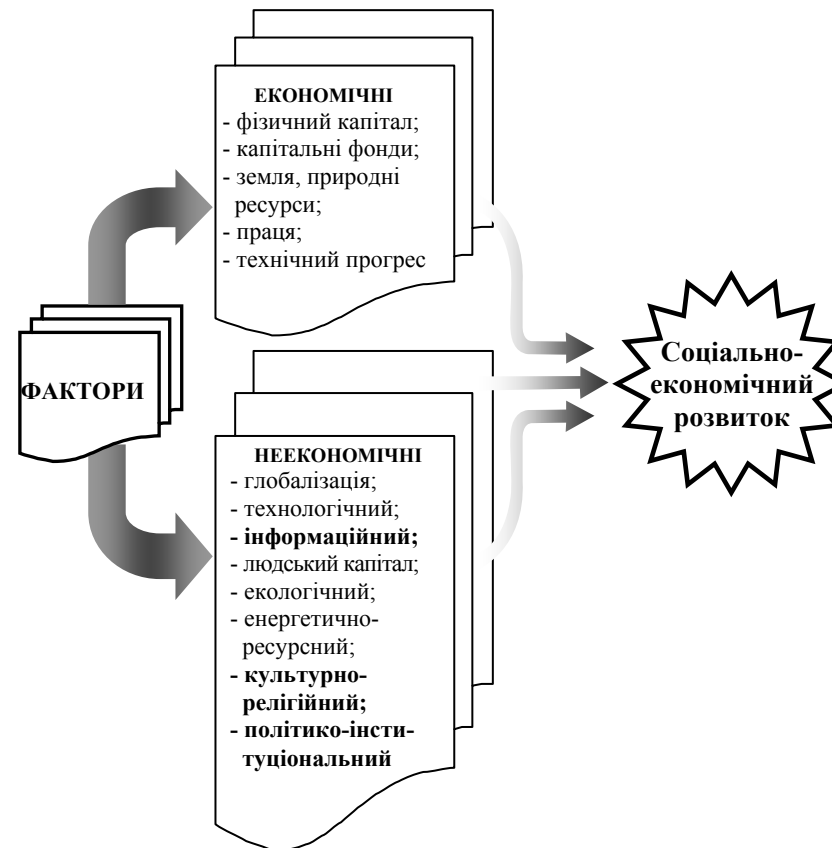


Рис. 3.1. Діаграма класифікації основних факторів, що впливають на економічний та соціальний розвиток

Якщо проаналізувати неекономічні чинники економічного розвитку, до яких, зокрема, віднесено інформаційний, культурно-релігійний і політико-інституціональний (виділено жирним шрифтом на Рис. 3.1), то можна зробити такий важливий висновок. Перераховані фактори є складовими соціального капіталу, а саме:

*інформаційний чинник* – в соціальних мережах здійснюється обмін інформаційними ресурсами, що, як зазначалося вище, є важливою перевагою соціального капіталу, який накопичується та реалізується через членство в цих мережах;



рмування «нової економіки». Заслугує на увагу сформульований ним алгоритм причинно-наслідкового зв'язку факторів та умов сталого економічного зростання, який можна подати в такому вигляді:

**розвиток соціального капіталу → розбудова громадянського суспільства → підвищення якості політичних та економічних інститутів → сталий економічний розвиток.**

На підставі узагальнення результатів здійсненого вище аналізу можна побудувати діаграму, яку подано на *Рис. 3.1*. Здійснивши поверхневий аналіз зображених на *Рис. 3.1* складових, варто відмітити, що перелік чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток, можна продовжити, а також перегрупувати їх в залежності від визначених критеріїв. Іншими словами, перелік детермінантів сучасного соціально-економічного розвитку та проведення їх дослідження можна продовжити.

У контексті викладеного вище актуальним для економічної науки постає питання внесення змін і доповнень до методологічних засад оцінки факторів та наслідків їхнього впливу на соціально-економічний розвиток. Господарсько-економічні ефекти неекономічних факторів є очевидними, втім очевидним постає й інше питання – труднощі, пов'язані з їх вимірюванням як економічних категорій, зокрема політико-інституціонального, культурно-релігійного та ін.

Не викликає сумніву, що «нетрадиційні» неекономічні фактори розвитку економіки на сучасному етапі суспільного розвитку можуть прирівнюватися за значимістю до економічних факторів. А це, в свою чергу, вимагає: визначення співвідношення економічних і неекономічних детермінантів економічного зростання та предметної галузі впливу останніх на мікро- та макрорівнях; здійснення системного, структурно-функціонального аналізу взаємозв'язків і взаємовпливів сукупності економічних відносин, з одного боку, економічних та неекономічних факторів економічного зростання, з іншого боку.

Економічною «колізією» можна розглядати співвідношення економічних і неекономічних факторів економічного зростання. Економічні фактори (фізичний капітал, капітальні фонди, земля, природні ресурси, праця), якщо їх розглядати крізь призму неокласицизму, є традиційними виробничими чинниками, в той час як неекономічні чинники не можна віднести до факторів виробництва. Разом з тим посилюються на результати проведеного вище аналізу, узагальненням якого є *Рис. 3.1*, економічні та неекономічні чинники економічного зростання є і значній мірі взаємопов'язаними між собою, а відтак їх слід аналізувати, оцінювати в сув'язі, а не окремо один від одного. Зрозуміло, що між досліджуваними чинниками є відмінності, які за природою, характером і часовими вимірами окупності можна розглядати умовними.

Узагальнюючи викладене вище, *фактори економічного розвитку* можна визначити як :

умови, що забезпечують процес економічного розвитку;

явища і процеси, які визначають можливості змін у реальному обсязі виробництва, ефективності та якості розвитку.

В сучасній економічній теорії розрізняють такі типи економічного розвитку:

*екстенсивний* (досягається за рахунок кількісного збільшення капіталу, ресурсу);

*інтенсивний* (досягається завдяки вдосконаленню та підвищенню якості людського капіталу, систем технологій, управління, використання інновацій, модернізації виробництва).

Виокремлюють також такі *види економічного розвитку*, як:

*прогресивний*, яке досягається за допомогою підвищення темпів показників ВВП валових і в розрахунку на одну особу;

*стагнаційний*, яке характеризується збільшенням показників валового ВВП на фоні зниження відповідних показників в розрахунку на одну особу;

*регресивний*, якому притаманне зниження обох відповідних показників.

Існують й інші підходи до типології економічного розвитку, але в межах цього дослідження видається доцільним обмежитися вищевказаними.

Під *соціальним розвитком* у дисертаційному дослідженні розглядаються якісні трансформації в соціальній сфері, зокрема в суспільних відносинах, структурі, інституціях і процесах, що призводять до змін у добробуті населення та певному суспільстві в цілому. Соціальна сфера – це система життєдіяльності суспільства, яка включає в себе об'єкти й процеси, види діяльності, які безпосередньо пов'язані зі споживанням населенням матеріальних, духовних благ і послуг, задоволенням запитів людини та суспільства в цілому [24, с. 456].

Варто відмітити, що багато сучасних вітчизняних і західних економістів розглядають соціальну сферу невід'ємною компонентою економіки, яка безпосередньо пов'язана з кінцевими потребами людини, соціальних верств, суспільства в цілому, задоволенням соціальних потреб, споживанням благ та послуг, отриманням доходів тощо. Дослідники вважають, що соціальна сфера є, так би мовити, сегментом соціального простору, в якому відбуваються різні процеси, види діяльності, включаючи економічну, взаємодії між індивідуумами та соціуму в цілому. Соціальний розвиток тісно пов'язаний з економічними, соціальними, політичними та іншими процесами. А відтак, є сенс розглядати трансформації соціального капіта-

лу крізь призму економічного, соціального, політичного та інших вимірів. У цьому контексті можна висунути гіпотетичне припущення, що сучасні фактори економічного розвитку тісно пов'язані з факторами соціального розвитку. Очевидно, що між ними може існувати взаємообумовленість.

Здійснюючи короткий історичний екскурс генези факторів економічного розвитку, слід зазначити, що ще в XV ст. у роботах ранніх меркантилістів торговельний і грошовий капітал розглядався як основний чинник «зростання багатства». Багатство меркантилістами ототожнювалося з грошима, золотом, сріблом. У XVIII ст. Адам Сміт, шотландський економіст, один з основоположників сучасної економічної теорії, у своїх роботах розглядає працю як фактор «добробуту нації». Пізніше Жан-Батист Сей, французький економіст, представник класичної школи політекономії, який був прихильником і популяризатором ідей А. Сміта, на відміну від інших класиків, виділив три фактори виробництва: працю, капітал і землю («Теорія трьох факторів»). Ці фактори утворюють «продуктивні фонди», за допомогою яких створюються «блага нації», а їх сукупність утворює національне багатство.

К. Маркс і Ф. Енгельс в праці «Капітал» виокремили дві базових групи факторів виробництва:

працю (особисті);  
засоби виробництва (речові).

Вони зазначали, що «які б не були суспільні форми виробництва, робітники та засоби виробництва завжди залишаються його факторами», для того щоб щось виробляти, ці фактори мають поєднатися [90, с. 43].

Основоположники марксизму також обґрунтували взаємозв'язок визначених ними факторів з іншими компонентами економічної системи, зокрема зв'язок між такими факторами виробництва, як капітал, земля та праця. Вони вивели формулу: капітал має приносити відсотки, приватна власність на землю – відповідну ренту, а наймана праця – заробітну плату. Саме в цій формі має полягати зв'язок між джерелами доходу. К. Маркс і Ф. Енгельс зазначали, що «земля – з одного боку, праця – з іншого, два елементи реального процесу праці, які в цій речовій формі є загальними для всіх способів виробництва, є речовими елементами всякого процесу виробництва» [91, с. 382]. Вони стверджували, що прогрес у людських знаннях, науці та техніці, підвищення кваліфікації праці визначених ними факторів виробництва є ефективними, продуктивними джерелами споживчих вартостей.

*Теорія економічного зростання*, як відносно самостійний напрям економічного аналізу, з'явилася наприкінці 30-х та на початку 40-х рр. XX ст. Базовими параметрами економічного зростання, незважаючи на цілу низку трансформацій, яких упродовж десяти років зазнала теорія та

У вітчизняній економічній літературі [97, с. 135-158] розрізняють такі базові фактори економічного розвитку, як: праця; капітал, інвестиції, капітальні фонди; природні ресурси; земля; науково-технічний прогрес. У контексті викладеного вище варто зазначити, що такий підхід до класифікації факторів економічного розвитку є звуженим, не враховує сучасних реалій економічного розвитку та потребує внесення відповідних змін і доповнень.

Доробок до розширення переліку детермінантів сучасного економічного зростання зробив економіст П.Л. Іпатов, який виокремив два блоки *факторів економічного зростання* національної економіки [59, с. 6-8, 15-18, 21]: *економічні та неекономічні*.

Подібної наукової точки зору дотримується і О.О. Конєв [71]. Такий підхід видається сповна обґрунтованим і знайшов певною мірою своє відображення в цьому дослідженні.

До *неекономічних чинників зростання економіки* П. Іпатов і О. Конєв відносять такі:

*психологічні* (культурно-історичні традиції, морально-етичні цінності);

*інституціональні* (інститути державної влади – органи законодавчої, виконавчої та судової влади на всіх рівнях управління державою; інститути громадянського суспільства – громадські організації та об'єднання, політичні партії, профспілки тощо);

*політичні* (соціально-політична стабільність, характер політичного режиму, військової, економічної та соціальної політики держави та ін.);

*природно-географічні та демографічні* (географічне положення, кліматичні умови, корисні копалини, характер відтворення населення та ін.).

По суті, психологічний чинник, під яким автор розуміє усталені в суспільстві культурні традиції, моральні норми поведінки, а також інституціональний чинник в сукупності є складовими соціального капіталу. П.Л. Іпатов оцінює характер впливу психологічного чинника на економічне зростання як первинний. Цей чинник, на його думку, є найбільш значущим при визначенні короткострокових темпів економічного зростання. Він слушно стверджує, що психологічний чинник залежить від суспільної довіри до економічних та політичних інститутів. Цей чинник може змінюватися під впливом інституційного та політичного чинників у довгостроковому періоді. А відтак характер впливу зазначених неекономічних чинників на економічне зростання є тимчасовим, опосередкованим та чутливим до екзогенних впливів.

Російський економіст також виокремлює інституційно-політичний чинник економічного зростання, який має важливе значення в умовах фо-

в цілому. Тому переважна більшість сучасних ділових зв'язків, економіко-господарських відносин встановлюються та будуються в соціальних мережах. Їх можна уподібнити до всесвітньої павутини Інтернет, яка фактично «глобалізує» ці відносини, а економічний простір перетворює в глобалізований. Такі соціальні зв'язки, економічні відносини, які здійснюються в соціальних мережах і базуються на довірі, інших неформальних правилах, нормах і цінностях у науковій літературі асоціюють з поняттям «соціальний капітал».

На постіндустріальній стадії суспільного поступу істотно змінилися пріоритети в економічному розвитку: акцент нині робиться переважно не на виробництві товарів, а на наданні інформаційно-консультаційних послуг, розробленні та впровадженні інновацій, проведенні науково-прикладних досліджень, організації системи освіти та наукових знань. В еру інформаційного суспільства розвиток економіки базується на знаннях та ефективному виникненні соціального прошарку освічених, досвідчених і висококваліфікованих працівників, професіоналів – експертів або технократів. У цьому контексті все більше сучасних економістів, практиків господарювання приходять до усвідомлення того, що важливою детермінантою сучасного економічного зростання є людина, її ексклюзивний «багаж» знань, здібностей, вмінь, навичок, професіоналізму. Людину нині уподібнюють до капіталу, чинника, який сприяє ефективному та продуктивному виробництву.

Разом з тим без сучасного програмного забезпечення, необхідних джерел інформації, бази даних, методик і технологій навіть найбільш кваліфікований фахівець неспроможний ефективно та якісно виконувати покладені на нього функції. Іншими словами, освіченість, досвід трудових ресурсів є важливими складовими людського капіталу, але в сучасних реаліях вони обов'язково мають доповнюватися належним інструментарієм інтелектуальної та управлінської праці, облаштуванням місця трудової діяльності фахівця, що забезпечує його ефективно і раціональне функціонування. За таких умов людський капітал є продуктивним чинником розвитку сучасної економіки («економіки знань»), сім'ї та суспільства в цілому. У цьому контексті слушним видається віднесення експертами Світового банку до вимірів людського капіталу таких показників, як витрати сім'єю на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, витрати з держбюджету на відповідні державні соціальні програми.

Таким чином, інформатизація суспільства та економіки є чинником, який сприяє або гальмує темпи економічного розвитку країн. У сучасних реаліях на світовій арені перевагу отримують держави, які приділяють значну увагу формуванню та розвитку економіки, що базується на знаннях з виразним акцентом на соціальному вимірі.

її моделі, є основний капітал, зміни в чисельності населення, які впливають на чисельність і розподіл робочої сили, а також технічний прогрес. У 80-90-х рр. XX ст. фактори, які впливають на економічне зростання, розглядалися в моделях економічного зростання як ендегенні (недосконала конкуренція, можливі зміни норми прибутку та ін.), тобто ті, які генеровані внутрішніми чинниками. В економіко-математичних моделях Р.Е. Лукаса та П.М. Ромера було висунуто гіпотезу про ендегенну природу виробничо-технічних новацій, які отримано внаслідок інвестицій в НТП і людський капітал.

Варто зазначити, що серед представників різних шкіл економічної науки існують суттєві відмінності в теоретичних підходах до визначення та обґрунтування факторів економічного зростання. У традиційній *неокласичній теорії зростання* (neo-classical growth theory) важливого значення надається накопиченню капіталу (переважно основному капіталу), праці та технічному прогресу. Ця теорія базується на гіпотезі, що економіка є саморегулюючою системою. Передбачається, що механізми ринкового регулювання за умов повного використання капіталу та ресурсів приводять економічну систему в стан рівноваги попиту і пропозиції. Основним джерелом неокласичної моделі економічного зростання розглядають приріст населення, технічний прогрес та накопичення капіталу. Накопичення ресурсів і капіталу в обсягах, достатніх для забезпечення задоволення попиту у капіталовкладеннях, розглядалося базовим чинником зростання виробництва. Такі заощадження (гроші, фабрики, заводи, устаткування тощо) є видимими, відчутними на дотик, мають невідкладно та безперешкодно втілюватися в інвестиції.

До середини 70-х років минулого століття особливий інтерес викликала модель економічного зростання Солоу (the Solow economic growth model). Роберт Солоу та його прибічники, використовуючи положення неокласичної теорії зростання, зокрема неокласичну виробничу функцію, розробили цю модель, відповідно до якої зміна відносних цін на фактори виробництва ініціює процес заміщення. Ця модель розглядає технічний прогрес нарівні з капіталом і працею – чинниками економічного зростання [335, с. 65–94].

У XX ст. в економічній науці було проведено велику кількість досліджень щодо виявлення та аналізу впливу різних факторів на темпи приросту ВВП як виміру економічного зростання. В цілому, на базі результатів цих досліджень можна зробити висновок, що базовими факторами економічного зростання є валове нагромадження, науково-технічний прогрес та людський капітал. Варто відмітити, що ці фактори є основними детермінантами соціально-економічного розвитку в моделях, на які спираються в емпіричних дослідженнях багато сучасних економістів.

Окрім зазначеного вище неокласичного напрямку теорії економічного зростання, можна назвати й інші, найбільш відомими з яких є такі моделі зростання, як кейнсіанська, посткейнсіанська, неокласична та ін. Всі вони в цілому надають важливого значення впливу на економічне зростання факторів, які мають безпосереднє відношення до традиційних ресурсів виробництва – капіталу та праці. Ці та вказані вище фактори можна виокремити в *економічні фактори економічного розвитку*.

Втім упродовж останніх десятиліть в економічній літературі все більше почало з'являтися тверджень про існування «пробілів» у поясненні та обґрунтуванні сучасного економічного зростання. Нині все складніше стає пояснити темпи зростання ВВП виключно в межах «традиційних», економічних факторів: вони дають змогу зробити це тільки частково. Іншими словами, гіпотетично мають існувати інші, «нетрадиційні», «неекономічні» детермінанти, що справляють вплив на економічне зростання. В межах дослідження, здійснюваного в цьому підрозділі, зробимо спробу їх виявити, висвітлити їхню сутність і сучасні особливості впливу на зростання національної економіки.

У *новій інституціональній економічній теорії*, основоположниками якої є Д. Норт і Р. Томас, економічне зростання асоціюється з накопиченням власне самих факторів зростання, освітою та інноваціями. На думку прихильників цієї теорії, важливим фактором, що детермінує сучасне зростання, є інститути як системи механізмів і правил, прийнятих і усталених у суспільстві, які впливають на стимули до накопичення капіталу та праці, генерування та впровадження нових ідей. Інститути призначені для забезпечення виконання цих механізмів і правил, а також для врегулювання норм поведінки, структурування взаємодій між людьми [102, с. 69-91].

Інститути, формальні норми та неформальні правила поведінки (див. *Додаток А*) є невід'ємними складовими соціального капіталу. Іншими словами, відповідно до постулатів нової інституціональної економічної теорії соціальний капітал є важливою неекономічним фактором економічного розвитку.

Емпіричні знання та досвід, набуті автором, а також викладене вище дають йому змогу стисло охарактеризувати сучасні особливості окремих економічних та виокремити такі неекономічні детермінанти економічного зростання. Як вже йшлося вище, до економічних чинників економічного зростання належить *технологічний фактор*, який базується на сукупності прийомів, методів обробки сировини і матеріалів, які використовуються в діяльності певної галузі, їх постійного розвитку та оновлення. Цей фактор тісно пов'язаний з новими видами продукції, патентами, тенденціями в науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах (НДДКР) тощо. Іншими словами, технології є результатом розумової праці, інвесту-

Е. Папіракіс і Р. Гірлаг [316, с. 1011-1039] емпірично проаналізували детермінанти економічного зростання в США, використовуючи перехресні дані по 49 штатах. Темпи економічного зростання в штатах вони вимірювали показниками валового регіонального продукту (ВРП) штату. Крім цього в дослідженні було використано показники доходів, природних ресурсів, інвестицій, освіти, відкритості влади та корупції. Результатами дослідження також виявлено, що запаси природних ресурсів не є ключовим чинником економічного зростання в США.

Варто зазначити, що переважна більшість економістів схиляються до точки зору, що в сучасних реаліях економічне зростання в окремо взятій країні залежить в значній мірі від впливу не тільки економічних, але і неекономічних факторів, зокрема соціального. Дійсно, в процесі еволюції суспільного виробництва, бурхливого науково-технічного прогресу та соціального розвитку значимість окремих детермінантів економічного зростання зазнавала та продовжує зазнавати певних змін.

Нині економічне зростання країн світу все більше залежать від впливу зовнішніх (екзогенних) факторів, зокрема від процесів глобалізації, інтеграції відкритості світових ринків. Глобалізація, яка базується на глобальних інформаційних мережах, просторі, інформаційно-телекомунікаційних технологіях та тісно пов'язана з лібералізацією капіталів, інтенсифікацією зовнішньоекономічної діяльності, сприяє зближенню, об'єднанню та уніфікації національних економік, технологій, інновацій, культури тощо.

Глобалізація охопила в тій чи іншій мірі економіки всіх країн світу, формуючи регіональні, міждержавні та глобальні ринки виробництва, надання послуг [83]. На сьогодні в світі функціонують сотні крупних транснаціональних корпорацій, які здійснюють вільне переміщення капіталу, трудових та інших ресурсів. Інфраструктура глобалізованих просторів сформована та продовжує невпинно розширюватися глобальними економічними, фінансовими, правовими, транспортними та цілою низкою інших мереж. Глобалізація зовнішньої торгівлі привела до розширення Світової організації торгівлі (СОТ), підвищення ролі Світового Банку та МВФ як впливових міжнародних фінансових інструментів, утворення інших міжнародних інститутів.

А відтак формат включення в процеси глобалізації детермінує в значній мірі економічний розвиток будь-якої країни в світі. Глобалізація помітно активізує соціальні, економічні й інші зв'язки та приводить до створення широких можливостей для суб'єктів господарювання, економічних агентів [83]. Іншими словами, глобалізація економіки є чинником, який сприяє ефективній господарській взаємодії окремих суб'єктів господарювання та, як наслідок, економічному зростанню окремо взятої країни

за діяльністю органів (інститутів) державної влади, їх підзвітність, відкритість і прозорість, справляє позитивний вплив на економічне зростання. Водночас негативний соціальний капітал, який базується на закритих соціальних мережах, діяльність яких є «паразитичною», оскільки їх члени не виробляють суспільних благ і не створюють позитивних соціальних цінностей, уповільнює економічне зростання або призводить до економічних криз, стагнації та регресу. До закритих соціальних мереж належать корупційні угруповання, олігархічні клани, монопольні та бюрократичні прояви та ін.

В іншій науковій роботі «Економічне зростання» [230], авторами якої є згаданий вище Р. Дж. Барро та Хав'єр Сала-і-Мартін, іспанський вчений-економіст, експерт Національного Бюро економічних досліджень Іспанії, ґрунтовно досліджуються різні моделі, аспекти економічного зростання. Використовуючи економічні показники різних країн світу, автори роботи також провели економетричне дослідження, в якому вони вивчали фактори, що справляють позитивний вплив на економічне зростання, конвергенцію та їх національні особливості. Науковці виявили докази того, що країни з більш високим рівнем наявного початкового людського капіталу демонструють кращі темпи економічного зростання та конвергенцію. Отримані ними результати дослідження узгоджуються з неокласичною моделлю зростання та, на їхню думку, значною мірою детерміновані нерівномірним впливом фізичного та людського капіталів, а також поширенням технологій. Позитивні зміни в економічних показниках, зокрема у ВВП на одну особу та людського капіталу, вони пов'язують з дотриманням законності, відкритістю міжнародних ринків, створенням сприятливого інвестиційного клімату, а негативні – з інфляцією [230, с. 541].

Подібних результатів отримано та висновки зроблено С. Ледаєвою та М. Лінденом у ході дослідження [304, с. 87-105], методологія проведення якого є подібною до методології, застосованої Р. Дж. Барро та Хав'єр Сала-і-Мартіном [230]. Дослідження проводилося в Росії на базі 74 регіонів за економічними та іншими показниками, взятими за 1996-2005 рр. Дослідниками виявлено, що наявність природних ресурсів не є ключовим фактором економічного зростання в регіонах Росії. Це викликало подив у дослідників, оскільки традиційно вважається, що економічний розвиток Росії в значній мірі залежить від природних ресурсів. Такого ж результату було отримано, коли в дослідженні замість показників природних ресурсів підставили показники нафтових ресурсів як історично стратегічної сировини. Певною мірою це можна пояснити тим, що природні ресурси, запаси нафти справляють не безпосередній, а опосередкований вплив на економічне зростання, зокрема через показники експорту та ін.

вання в людський капітал, які дають змогу значно розширити межі використання біологічних, фізичних, хімічних та інших властивостей матерії в сфері матеріального виробництва. Впровадження та використання безвідходних і низьковідходних технологій уможливорює утилізувати та переробляти відходи, економно використовувати наявні обмежені ресурси. В медицині, харчовій промисловості, сільському господарстві використання біотехнологій суттєво розширює можливості цих галузей, сприяє життєдіяльності людини та ін. Сфери застосування сучасних технологій помітно розширюються, що приводить до появи нових понять, зокрема інформаційно-телекомунікаційні технології, нанотехнології тощо.

Важливою неекономічною детермінантою сучасного економічного розвитку економічного зростання є, безумовно, інформаційні потоки або *інформаційний фактор*. Постіндустріальна епоха еволюції економіки базується на «трьох китах»: знання; наука; інформація. Інформаційні потоки є цінним ресурсом, які в значній мірі детермінують і змінюють якість економічного зростання. Інформація є «ядром» сучасної економіки, а її перетворені інформаційні продукти та послуги є об'єктом широкого виробництва та споживання. Інформаційно-технологічний прогрес модифікував ведення бізнесу та сучасне виробництво, призвів до ліквідації проміжних ланок виробничого процесу. Передача інформаційних потоків через мережу Інтернет прискорила швидкість укладання угод з постачальниками сировини і покупцями готової продукції, відкрила можливість для роботи вдома, обумовила скорочення витрат, підвищення економічної ефективності.

Іншими словами, інформація має нині важливе значення в економічному зростанні: вона є фактором виробництва, який дає змогу певною мірою компенсувати обмеженість інших видів ресурсів. Цей фактор пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства та детермінує в значній мірі економічне зростання будь-якої країни в світі, оскільки інформаційні потоки як на мікро-, так і на макрорівнях національної економіки справляють суттєвий вплив на:

- процес ухвалення важливих економічних рішень;
- успішність ведення підприємницької діяльності;
- розроблення передових технологій та впровадження нововведень у технологічні процеси;
- зростання продуктивності праці;
- перебудову виробництва.

Процеси інформатизації суспільства та глобалізації інформаційного простору тісно взаємопов'язані зі створенням соціальних мереж, формуванням та розвитком соціального капіталу. Як відомо, в соціальних мережах відбувається обмін інформаційними потоками, які з огляду на викла-

дене вище можна віднести до важливих ресурсів в економічній діяльності. Соціальні мережі є базовою складовою соціального капіталу. А відтак інформаційні потоки генеруються соціальним капіталом, який в даному випадку можна розглядати неекономічним детермінантом економічного зростання.

Як вже зазначалося вище, інформація, знання та наука є основою сучасної економіки, які дають змогу удосконалювати технологічні характеристики виробництва, підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції, оновлювати її асортимент на внутрішньому та світовому ринках. Перераховані складові безпосередньо пов'язані з *людським капіталом*, носієм якого є людина, якій відводиться ключова роль серед інших факторів виробництва. Сучасні передові технології, технічні засоби виробництва створює людина, яка володіє відповідними науковими знаннями. Зрозуміло, що ключова роль в управлінні високотехнологічними процесами належить висококваліфікованим спеціалістам, досвідченим працівникам. Оскільки базові положення людського капіталу проаналізовано вище, не має сенсу здійснювати ґрунтовний аналіз його значення та сутності. Можна тільки коротко резюмувати – людський капітал є важливим фактором економічного зростання.

Упродовж останніх двох десятиліть помітно підвищується значимість ще одного неекономічного чинника економічного зростання – *екологічного*. Це явище є закономірним, оскільки бурхливе розширення масштабів використання технічних засобів виробництва призводить до підвищення рівня забруднення навколишнього середовища. Екстенсивне нарощування темпів виробництва призводить до надмірного екологічного навантаження, парникового ефекту, потепління, виникнення техногенних надзвичайних ситуацій та катастроф. Нині в багатьох місцях планети внаслідок недбалої господарської діяльності можна спостерігати необоротну деградацію навколишнього середовища, яка робить ці місця непридатними для безпечного проживання людини. Намагання економічних агентів максимізувати прибутки шляхом збільшення обсягів промислового виробництва та одночасним нівелюванням екологічної безпеки вкрай негативно відображається на стані останньої. Внаслідок цього кількість викидів в атмосферу шкідливих речовин досягає критичної межі, відбувається спустошення тваринного і рослинного світу. Надмірне фонове екологічне навантаження, підвищення рівня аварійності у великих промислових центрах, міських агломераціях призводить до погіршення стану здоров'я їх мешканців, впливу кваліфікованих кадрів, підвищення рівнів безробіття, злочинності та ризику перетворення таких територій на депресивні. А відтак сукупні природоохоронні видатки з державного та місцевих бюджетів мають зростати та спрямовуватися на охорону навколишнього середовища, на очищення повітряного і водного басейнів. Про

Розвиваючи викладену вище тезу, можна подати результати аналізу сучасних наукових джерел, в яких економісти досліджували питання, пов'язані з пошуком та обґрунтуванням детермінантів економічного зростання в реаліях сьогодення.

*Роберт Барро*, професор економіки в Гарвардському університеті, відомий американський вчений, якого в 2011 р. визнано третім у світі за впливовістю економістом, один із засновників нової класичної макроекономіки, в своєму економетричному дослідженні «Детермінанти економічного зростання» [229] зробив спробу дати відповідь на означені вище питання. Базуючись на результатах здійсненого статистичного аналізу, він розкриває цілу низку різних факторів (детермінантів) економічного зростання та подає власні пояснення щодо їх впливу на економічний розвиток, їх місця і значення в цьому процесі. До детермінантів довготривалого економічного зростання в окремих країнах світу вчений відносить законність і верховенство права, урядування, здійснювану в державі економічну політику, сучасні технології, релігійні та інші соціальні цінності, інститут приватної власності, відкритість світової торгівлі та ін.

Американський економіст висунув та обґрунтував ідею умовної конвергенції (зближення) рівнів економічного розвитку країн, яка базується на припущенні, що вона може відбутися, якщо показники ВВП країн «третього світу» будуть постійно підвищуватися, а відповідний показник економічно розвинутих країн будуть зменшуватися. Для вимірювання диференціації в 80 країнах світу ним було використано показники ВВП на одну особу, освіти, законодавчої та нормативно-правової систем, торгівлі, державні витрати, народжуваності та політичної свободи, які було зібрано за 1965-1990 рр. У роботі автор також зробив спробу встановити взаємозв'язок між демократією (політичною свободою) та економічним зростанням. Ним з'ясовано, що такий взаємозв'язок є «нелінійним» або опосередкованим. Уседозволеність політиків призводить до зловживань ними наданими державою владних повноважень та, як наслідок, до уповільнення темпів соціально-економічного розвитку. І, навпаки, здійснюваний громадянським суспільством ефективний контроль за діяльністю політиків позитивно відображається на соціально-економічному розвитку. Водночас Р. Барро звертає увагу на проблеми, які виникають у ході вимірювання та оцінювання цих детермінантів, та необхідності їх розв'язання [229, с. 119-120].

Іншими словами, перефразовуючи зроблені американським економістом висновки, важливе значення в економічному зростанні має соціальний капітал, який, як зазначалося вище, буває позитивним та негативним. Позитивний соціальний капітал, який асоціюється з розвинутим громадянським суспільством, спроможним здійснювати ефективний контроль

чить практика, бюрократизація державного управління, централізований, «закритий» підхід в процесі прийняття рішень і корупція нівелюють позитивний вплив інститутів на економічне зростання та перетворюють цей вплив у виразно негативний.

Як свідчать результати дослідження П. Мауро [310, с. 681-712], недобросесність бюрократів, корупція призводить до таких негативних наслідків, як: зниження обсягів інвестиційних потоків та ефективності їх використання у країні; створення «штучних» бар'єрів у розвитку малого бізнесу; зменшення державних видатків на освіту та охорону здоров'я; політична нестабільність та ін. Отже, бюрократизм і корупція є дисфункціями державного апарату (інститутів), негативним соціальним капіталом, які уповільнюють економічне зростання.

У контексті викладеного вище стає зрозуміло, що політико-інституціональний чинник у значній мірі детермінує темпи економічного зростання. Від ефективності діяльності інститутів держави залежить соціальний і суспільний розвиток країни.

Західні науковці, провівши емпіричне дослідження [340], зробили висновок, що інститути відіграють провідну роль в економічному зростанні. Ефективність та успішність національних економік у довгостроковий період залежить не стільки від географічного розташування, торгівлі тієї чи іншої країни, скільки від діяльності інститутів, які визначають умови ринку, забезпечують їх функціонування, захист прав власності та економічну стабільність. Вони наводять цілу низку аргументів, фактів і доводять щодо необхідності ефективної інституціональної побудови.

Варто зауважити, що інститути та формальні норми, які регламентують економіко-господарську діяльність, є невід'ємними складовими соціального капіталу (див. *Додаток А*). Громадянське суспільство, яке покликане здійснювати громадський контроль за діяльністю політиків та інститутів держави (органів державного управління), також є складовою соціального капіталу. Оскільки громадянське суспільство – це, насамперед, соціальні мережі (об'єднання громадян, профспілки, політичні партії та ін.), в яких формуються та розвивається позитивний соціальний капітал.

Стисло резюмуючи результати здійсненого вище емпіричного аналізу, можна стверджувати, що кількість чинників, які потенційно впливають на економічний розвиток, виходить за межі визначених положеннями неокласичної теорії зростання економічних, «традиційних» факторів (фізичний капітал, праця, земля, капітальні фонди та ін.) економічного зростання в значній мірі та охоплює такі нееконімічні, «нетрадиційні» фактори, які залишалися до недавнього часу за межами інтересів економістів, як технологічний, інформаційний, екологічний, енергетично-ресурсний, культурно-релігійний, політико-інституціональний та ін.

важливість екологічного чинника на сучасному етапі суспільного розвитку свідчить внесення екології на рівні з економічною та соціальною складовими до трьох «кітів» парадигми сталого розвитку.

Не менш важливим фактором сучасного економічного зростання за наведени вище є *енергетично-ресурсний чинник*. На ранніх стадіях економічного розвитку цей чинник певною мірою нівелювався, оскільки основним джерелом механічної енергії, яку використовували у виробництві, була сила людини та тварин. З розвитком механічних приладів, устаткування, сучасної техніки, які широко почали використовуватися на промислових підприємствах, потреба в споживанні енергії різко збільшилася. В умовах індустріального розвитку підвищується попит на енергію, нарощування видобутку і виробництво якої перетворюється у вирішальний чинник розширення масштабів виробництва та економічного зростання. Оскільки запаси ресурсів є обмеженими та мають властивість закінчуватися, то це призводить до додаткових витрат на пошуки та видобуток енергетичних ресурсів у більш важкодоступних місцях. Варто також зазначити, що окремі економічно розвинуті держави, зокрема США, вдаються до здійснення зовнішньої політики, прихованого застосування сили, ведення військових операцій, які спрямовані на отримання доступу до джерел енергії (нафта, газ та ін.), заволодіння ними та широкого використання з метою підвищення темпів зростання національних економік.

Як свідчить світова практика, *культурно-релігійний фактор* також справляє значний вплив на економічне зростання. Переконливим прикладом, який доводить значимість цього чинника, є китайський позитивний досвід Китайської Народної Республіки щодо успішного проведення економічних реформ, розвитку ринкової економіки на базі культурно-релігійної концепції соціальних мереж *гвенсі* (англ. – guanxi), яка є базовою ідеєю, неформальною ідеологією китайського суспільства. Нині, як відомо, КНР демонструє безпрецедентне в світі зростання темпів економічного зростання та лідерство в світі за цілою низкою економічних показників. В основу цієї концепції покладено динамічні міжособистісні зв'язки та відносини в соціальних мережах. У контексті ведення китайськими підприємствами бізнесу на внутрішніх і світових ринках філософія гвенсі є, насамперед, системою таких важливих культурно-релігійних цінностей, як глибина морально-етичних почуттів у міжособистісних відносинах, моральні зобов'язання підтримувати відносини, бездоганна ділова репутацію, престиж, соціальний статус, сумлінність та ін. [203, с. 137-146].

Джерелом виникнення концепції гвенсі є конфуціанство, яке упродовж двох з половиною тисячоліть є основою організації соціального устрою, формування національної ментальності, свідомості та способу життя китайців. Найважливішими цінностями конфуціанства є:

тісні взаємозв'язки та взаємовідносини між людьми, в сім'ї та в державі; почуття обов'язку;

повага та шанобливе ставлення до старших; благопристойність; довіра; любов до людей та ін. [239, с. 21].

Зазначені вище якості – це не тільки морально-культурні цінності конфуціанства, вони є загальноновизнаними у китайському суспільстві та на них сформована культура зв'язків гвенсі. Саме на цих цінностях китайської «традиційної моралі» базуються нині відносини в економіці, веденні підприємницької діяльності та в інших сферах життєдіяльності суспільства КНР [250, с. 5].

До неекономічних детермінантів сучасного економічного розвитку слід віднести і *політико-інституціональний* чинник. За своєю сутністю політичний фактор має природу «надбудови»: політики визначають фінансово-бюджетну, податкову, цінову, митну, соціальну й інші види політики, які певною мірою впливають на господарську діяльність і сферу національної економіки в цілому. Політики на різних рівнях управління державою здійснюють законодавче та нормативно-правове забезпечення господарсько-економічної діяльності через прийняття відповідних актів, здійснення контролю за їх виконанням. Інституціональний фактор економічного зростання характеризується тим, що в межах системи інститутів держави (органів державного управління) здійснюється реалізація відповідних правових актів, економічної та іншої політики, а також визначаються пріоритетні напрями її розвитку. Як правило, ці питання належать до компетенції органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Забезпечення законності в дотриманні та виконанні встановлених правовими актами норм, які регламентують господарсько-економічну діяльність, ринкові відносини, умови функціонування ринку, взаємовідносини між економічними агентами віднесено до компетенції системи правоохоронних та судових органів влади.

Економічна стабільність значною мірою обумовлюється владним політичним режимом і політичною стабільністю в країні. Як переконує практика функціонування політичних режимів у світі, чим вищий рівень політичної нестабільності, тим вищі темпи економічного зростання. І, навпаки, політична нестабільність стоїть на заваді позитивному економічному розвитку. На підтвердження викладеної тези можна навести цілу низку прикладів розвитку національних економік більшості африканських держав упродовж останніх десятиліть. Країни південної частини пустині Сахара, політичні режими в яких є переважно авторитарними та військоводиктаторськими, демонструють перманентну політичну нестабільність, низькі економічні показники, створюючи тим самим тривалі «трагедії зростання». Політична нестабільність призводить до нерозвиненої економіко-

господарської інфраструктури, деформації фінансової системи, спотворення валютних ринків, високого дефіциту державного бюджету, низьких рівнів освіченості та здоров'я населення тощо. Суспільство в цих країнах є критично поляризованим: переважна більшість населення проживає за межею бідності, водночас політична еліта та чиновники, які не виробляють ніяких суспільних благ, вдаються до корупційних схем і збагачуються за рахунок встановлення неправомірної ренти в економічній та інших сферах [254, с. 1203-1250].

Політична демократія водночас є важливим чинником зміцнення політичної стабільності, а відтак – опосередкованою детермінантою довготривалого економічного зростання. Зокрема, такого висновку дійшов Дейвід Лебланг, професор політології з університету Вірджинія, на базі результатів проведеного ним дослідження [303, с. 453-472] у 21 країні. Виявлено, що чим нижчий рівень демократизації окремо взятої досліджуваної країни, тим більший регрес у її показниках ВВП на одну особу.

Економічному зростанню сприяє і низький рівень політичної свободи. Роберт Дж. Барро [228, с. 23-24] проаналізував зв'язок між зростанням (за показниками ВВП на одну особу) та демократією (за суб'єктивними показниками рівня політичної волі) в приблизно 100 країнах світу упродовж 1960-1990 рр. Демократія справляє сприятливий вплив на зростання, зокрема на забезпечення верховенства закону, вільні ринки, зменшення видатків на державу, підвищення рівня життя та розвиток людського капіталу. Втім уроки «копіювання» демократичних інститутів розвинутих країн Заходу та «експорту» їх в країни, що розвиваються, свідчать, що демократія не є гарантією економічного зростання, якщо рівень політичної свободи не буде обмежено.

Певною мірою подібне дослідження взаємозв'язку між демократією, політичною стабільністю (нестабільністю) та економічним зростанням провели Дж. Геринг, Ф. Бонд, У. Т. Барндт, К. Морено [271, с. 323-364] та Й. Фенг [259, с. 391-418]. Втім результати їхніх економетричних досліджень свідчать про те, що демократія справляє негативний або «нульовий» вплив на підвищення показників ВВП. Насамперед це стосується країн з авторитарним стилем управління державою. Разом з тим вони також стверджують, що демократія сприяє економічній стабільності та гарантуванню права власності.

Гарантування та забезпечення дотримання демократії в суспільстві як чинника економічного зростання належить до завдань органів державної влади або державних інститутів. Ці завдання уповноважені виконувати чиновники або бюрократія. Таким чином, державний (бюрократичний) апарат є чинником політичної та економічної стабільності, яка досягається за умови його належного та ефективного функціонування. Втім, як свід-



У 80-х рр. XX ст. Р. Д. Патнем, американський політолог, професор Гарвардського університету, та Дж. Ф. Хеллівел з університету Британської Колумбії в науковій статті [284, с. 295-307] опублікували результати дослідження, проведеного ними в 1960-х і 1970-х роках серед 20 середніх за розмірами підприємств, розміщених у невеликих промислових районах на півночі та сході Італії. На підставі аналізу окремих видів господарської діяльності за економічними показниками діяльності мереж виробників і трейдерів та зіставлення їх з такими неекономічними категоріями, як довіра та норми взаємодії, вони зробили висновок про виразну конвергенцію показників доходів населення на одну особу серед досліджуваних об'єктів, резюмуючи, що «асоціативне життя є вирішальним для економічного процвітання та політичної ефективності». Ними виявлено, що краща конвергенція (зближення) та темпи підвищення рівнів доходів населення були в регіонах, у яких більші обсяги соціального капіталу. Методологія їхнього дослідження базується на визначенні та поєднанні: індексу громадянського суспільства; індексу ефективності регіонального управління; індексу задоволення громадян владою.

Отримані ними дані також підтвердили гіпотезу, що збільшення регіональної дисперсії показників ВВП на одну особу після 1983 р. відбувалося в зв'язку з підвищенням самостійності регіональних влад. Самостійність регіонів полягала в більш ефективному використанні ними соціального капіталу, рівні якого виявилися більш високими в цих регіонах. Результати дослідження підтвердили наукові точки зору Патнема щодо: економічного значення соціальних інститутів; умовної конвергенції, яка полягає у виконанні функції «підтягування» рівнів продуктивності між розвинутими та відсталими у розвитку регіонами.

Окремі західні вчені розглядають результати, отримані Р. Патнемом на базі дослідження економічної діяльності невеликих італійських підприємств, як докази, недостатні для того щоб довести вплив соціального капіталу на економічне зростання. Незважаючи на те, результати вказаної праці набули широкого резонансу, стали об'єктом палких дискусій у наукових роботах і публікаціях представників багатьох галузей науки, в тому числі економіки. Даріо Гаггіо, сучасний західний історик, професор з мічиганського університету, акцентує, що італійські регіони стали місцезнаходженням «форми капіталізму з людським обличчям», яка базується на традиціях довіри, сімейних зв'язках, інноваціях, гнучкості та відповідно-му, швидкому реагуванні на ринкові виклики та зміни [269, с. 124]. Дійсно, соціальний капітал в даному випадку можна розглядати здебільшого, як форму здійснюваних в Італії економічних реформ, в основу яких було покладено раціоналізацію ринкових відносин і зв'язки з громадськістю. Вплив соціального капіталу на економічні діяльність і розвиток можна

В цьому контексті видається за доцільне проаналізувати в межах даного підрозділу дану категорію більш ґрунтовно та уточнити її місце в структурі різних типів капіталів, які використовуються в економічній діяльності. На думку автора, «вихідним пунктом» дослідження буде розкриття змісту та сутності поняття «капітал» в економіці. Слово «капітал», яке походить з латинської мови – *capitalist*, означає головний, домінуючий. Під капіталом розуміють здебільшого фінансові активи, обладнання та інструменти, заводи і фабрики, сировину і готову продукцію, складські приміщення і транспортні комунікації, знання, вміння людини тощо [7, с. 257].

Суб'єктам господарювання в процесі господарської взаємодії, визначивши конкретні цілі та мотиви, які спонукають їх до такої взаємодії, слід мати в своєму розпорядженні певну сукупність та обсяги ресурсів, які вони зможуть задіяти для реалізації визначених цілей. В економічній термінології такі ресурси називають капіталом.

Н.Г. Менк'ю, американський економіст українського походження, професор економіки Гарвардського університету, під капіталом (*capital*) розуміє обладнання, будівлі та споруди, а також структури, які використовуються для виробництва товарів і послуг [94, с. 773; 309, с. 833]. Тобто поняття «капітал» поширюється на найрізноманітніші об'єкти, спільною рисою яких є спроможність приносити економічний прибуток.

Капітал є поняттям певною мірою абстрактним, але не довільно, а змістовно, оскільки воно [45, с. 493]: реально існує поряд з різноманітними формами капіталу, які є його конкретизацією, формами функціонування та розвитку; розкриває найважливіші специфічні ознаки суспільної форми капіталістичного способу виробництва, всієї економічної системи даного ладу.

Конкретні види і форми капіталу мають свої специфічні якості, властивості, завдяки яким вони уособлюються, розвиваються за своїми законами, вступають у гостру конкурентну боротьбу. Капітал, як і будь-яка економічна категорія, має свій речовий зміст і суспільну форму, які розкривають його сутність.

На підставі джерел [134, с. 121-123; 135, с. 21-31; 7, с. 259] виокремимо та охарактеризуємо базові властивості, які притаманні капіталу (Рис. 3.2).

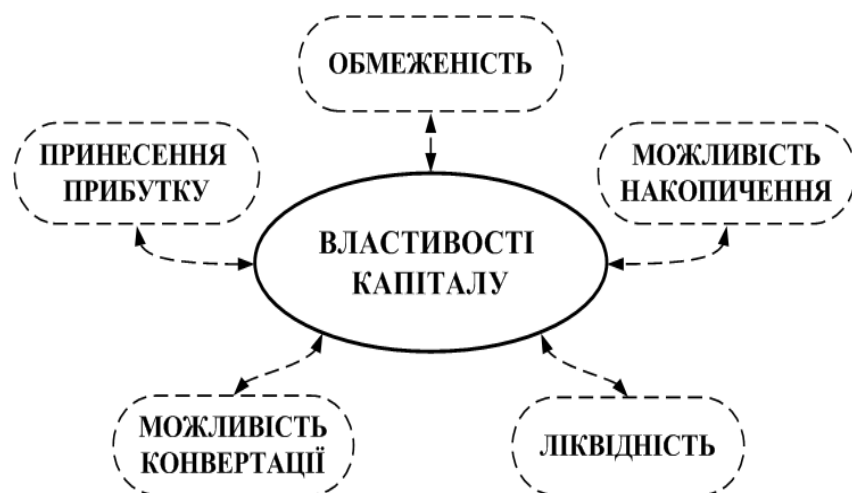


Рис. 3.2. Схема властивостей капіталу як економічної категорії

Першою властивістю, яка характерна категорії «капітал», є те, що він є *обмеженим ресурсом*, тобто його запаси мають певні межі, які визначені в кількісних, просторових та часових вимірах. Капіталу, як ресурсу, притаманна проблема його абсолютного виснаження та дефіциту, внаслідок чого постає неможливість одночасного задоволення всіх потреб як суб'єктів господарювання, так і суспільства в цілому. Кількісна обмеженість і граничність ресурсів, а також рідкісність окремих особливо цінних ресурсів зумовлюють певні їхні обмеження у виробничій діяльності.

До цього блоку властивостей капіталу слід також віднести можливість його привласнення, залучення та використання в господарському процесі.

Другою властивістю капіталу є можливість його *накопичення* – капітал, як ресурс, можна не тільки зберігати, але й долучати, поповнювати та примножувати. Накопичення капіталу означає перетворення частини прибутку в капітал, розширення виробництва, його збільшення за рахунок вкладання у капітал (машини, обладнання, будівлі, робоча сила, сировина та ін.). Накопичення може відбуватися в таких формах капіталу, як грошова та реальна (будівлі, споруди, устаткування, обладнання тощо).

Третя властивість полягає в тому, що *капітал* – це господарський ресурс, який *володіє певною ліквідністю* – здатністю швидко перетворюватися в гроші. Тобто невід'ємною рисою капіталу є його спроможність інвертування в грошову форму безпосередньо або опосередковано незалежно від своїх форм. Зазвичай розрізняють високоліквідні, низьколіквідні

доступ до інформаційних та інших ресурсів, а на макrorівні – ефективно розв'язувати проблеми економічного розвитку, усувати протиріччя розвитку. Утворення та функціонування соціальних мереж зумовлене не тільки спрямованістю на підвищення економічної ефективності та результативності, до цього спонукає і невизначеність зовнішнього середовища економічного та суспільного розвитку. Економічні агенти з метою зміцнення своїх позицій в гострій, жорсткій конкурентній боротьбі на ринках все більше вдаються до використання потенціалу соціального капіталу. Соціальний капітал, який базується на розширенні кола партнерів, налагодженій і плідній співпраці в певній сфері економічно-господарської діяльності, кооперуванні та спільному використанні різних ресурсів, дає змогу вирішувати ці питання, адекватно реагувати на виклики сьогодення.

Ще на початку 1970-х рр. відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки *Кеннет Джозеф Ерроу* [226, с. 357] відзначав, що «практично кожна комерційна операція містить у собі елементи довіри» та стверджував, що «відсталість в економічному розвитку в світі значною мірою можна пояснити відсутністю взаємної довіри». Вважають, що упродовж наступних двох десятиліть у наукових публікаціях ніяких згадувань економістів про значення довіри в економічному розвитку не було зафіксовано.

Втім за останні два десятиліття в економічній літературі до факторів соціального добробуту й економічного зростання все частіше почали відносити норми поведінки, довіру та мережну діяльність, інтегрованим виразом яких є *соціальний капітал*. Концепція соціального капіталу привернула увагу економістів з огляду на існування в існуючих економічних теоріях «пропущеної ланки», без якої не вдавалося належним чином пояснити широке коло явищ, одним із яких були причини успіхів і невдач держав в економічному розвитку. Існує наукова думка, що в економічному аналізі соціального капіталу досягнуто значного успіху й отримано переконливі свідчення щодо важливості та цінності соціального капіталу як ресурсу для економічного та суспільного розвитку в цілому. Втім нині немає достатньої ясності та існує явно виражена «прогалина» щодо виявлення чітких «передавальних механізмів» впливу соціального капіталу на економічний розвиток [120, с. 46].

Проаналізуємо аспекти впливу соціального капіталу на економічне зростання, виходячи насамперед з отриманих в попередніх підрозділах результатів дослідження. Зокрема, базуючись на тезах, що соціальний капітал сприяє: підвищенню рівня продуктивності через зменшення трансакційних витрат; збільшенню економічного прибутку. Дослідження розпочнемо зі здійснення аналізу існуючих наукових результатів, в яких встановлюється зв'язок соціального капіталу з економічним зростанням.

згадуються норми поведінки, довіра та мережна діяльність, узагальнюючою назвою яких є «соціальний капітал» [120, с. 46].

Західні дослідники відмічають важливу емпіричну тенденцію: в країнах, в яких рівень розвитку соціального капіталу та його використання в економічній діяльності високий, можна спостерігати помітний успіх у розвитку підприємництва та ділової кооперації. Така тенденція має місце як в економічно розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються [235, с. 241-258]. І навпаки, країни, в яких рівень розвитку соціального капіталу низький, стикаються з високими витратами економічної взаємодії та нестабільністю у функціонуванні економічних інститутів [182, с. 129-149].

Сучасні економісти також вважають, що в умовах сьогодення в економічному розвитку все більшого значення набувають інституційні чинники. Такий підхід є постулатом нової інституціональної економічної теорії. Дуглас Норт, основоположник вказаної теорії, стверджує, що формальні та неформальні інститути (правові конструкти та нормативні «правила гри») є ключовими для розуміння сутності економічної діяльності [102; 253].

У контексті викладеного вище актуалізується потреба в поясненні даних емпіричних фактів, виявленні та здійсненні аналізу економічних функцій, які спроможний виконувати соціальний капітал, та на цій базі – вивченні впливу соціального капіталу на економічне зростання. Вихідною точкою здійснюваного аналізу є результати проведеного вище дослідження, а саме такі базові елементи соціального капіталу, як (*Додаток А*):

*соціальні мережі* – мережі міжособистісних контактів, колективні взаємодії між суб'єктами економічної діяльності;

*довіра*, яка встановлюється й існує між суб'єктами економічних відносин та економічними інститутами або так звана «генералізована довіра»; високий рівень довіри між суб'єктами економічної діяльності та до інститутів дає змогу покладатися на дотримання контрактних домовленостей, забезпечує зниження трансакційних витрат, сприяє розвитку фінансово-господарських інструментів, базованих на довірі (кредит, лізинг та ін.);

*система встановлених формальних і усталених неформальних норм*, які поділяють або яких дотримуються учасники економічної діяльності та які підкріплюються відповідними санкціями; така система може виконувати функцію соціального регулятора поведінки суб'єктів економічної взаємодії; неформальні зв'язки дають економічним суб'єктам змогу використовувати їх для отримання доступу до необхідних ресурсів, ділової інформації, ринків збуту тощо.

Як вже зазначалося вище, соціальні мережі економічних агентів дають змогу на мікрорівні знищувати трансакційні витрати, отримувати

ні та неліквідні активи (капітали). Ліквідність капіталу забезпечується завдяки наявності вартості, під якою розуміється кількісно визначена величина, яку можливо обміняти на інші ресурси, яку ще називають *міноюю вартістю*<sup>20</sup>.

*Четверта* властивість розкривається в *спроможності капіталу до конвертації* – до його постійного руху, зміни форм, переведення з однієї форми в іншу. Варто зазначити, що взаємоперетворення форм капіталу є основою його відтворення. Рух капіталу, що передбачає послідовну зміну його функціональних форм, характеризує кругообіг капіталу. Так, капітал перебуває в процесі безперервного кругообігу: грошовий капітал перетворюється на виробничий, який перетворюється в товарний, а останній знову спроможний прийняти грошову форму капіталу. Так, *кругообіг капіталу* (послідовне його перетворення з однієї форми в іншу) складається з трьох стадій:

1) *перетворення капіталу грошового в продуктивний* – капітал розпочинає свій рух, як правило, в грошовій формі – за кошти купуються верстати, машини, устаткування, виробничі та складські приміщення, тобто засоби виробництва та робоча сила;

2) *перетворення капіталу продуктивного на товарний* – у процесі виробництва споживаються куплені капіталістом блага і створюються товари і надаються послуги;

3) *перетворення капіталу товарного в грошовий* – реалізація вироблених товарів і надання послуг приносить власнику капіталу певну суму грошей.

Іншими словами, *капітал є динамічним ресурсом*: його, як правило, не залишають у пасивному, «законсервованому» стані, а його накопичення аж ніяк не означає звичайне збирання ресурсів і складування. Капітал постійно включають у процес кругообігу вартості, в якому грошова форма визначає одночасно відправну та кінцеву точки його руху.

*П'ята властивість* полягає в тому, що капітал у процесі свого кругообігу не тільки відтворює свою вартість, але і приносить певну дельту – *додаткову вартість* або *прибуток*, отриманий внаслідок проданого товару, наданих послуг з вирахуванням вартості ресурсів, витрачених на його виробництво (надання послуг), витрат на заробітну плату, оренду тощо. Придбання, привласнення капіталу змушує його власника забезпечувати його функціонування та використання, як фактора виробництва. Це передбачає наявність у нього достатніх для такого функціонування коштів, при-

<sup>20</sup> *Примітка. Мінова вартість* – співвідношення, що постійно змінюється в залежності від часу і місця, її можна подати у вигляді кількісного співвідношення, пропорції, в якій споживчі вартості одного виду обмінюються на споживчі вартості іншого виду [Маркс К. Сочинения. – Изд 2. – Т. 23. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. издат. полит. л-ры, 1960, с. 44].

значених для виробництва та отримання додаткової вартості, які в економічній теорії визначають поняттям «авансований капітал».

Зазвичай це кошти, які використовуються для придбання предметів виробництва, наймання робочої сили, здатної виробити товар, надати певні послуги, реалізація яких дасть змогу отримати дохід, що містить *додаткову вартість*. У даному випадку «капітал» виходить за межі поняття «фактор виробництва» та набуває специфічного економічного змісту – капітал постає як вартість, що приносить *додаткову вартість* або *самозростаючу вартість*. Іншими словами, капітал є *самозростаючою вартістю*.

На думку К. Маркса, «життєвий процес капіталу полягає в його русі як самозростаючої вартості» [89, с. 320]. Тобто мова ведеться вже не просто про накопичення ресурсу в його натуральному вигляді, а про його вартісний приріст, який виникає в результаті конвертації капіталу з однієї в іншу його форми.

Не вдаючись у подробиці палких дискусій, які ведуться нині в різних колах науковців з приводу капіталу, відзначимо, що категорію «*капітал*» в економіці в цілому можна розглядати, як:

- обмежений господарський ресурс, який можна нагромаджувати, привласнювати, залучати та використовувати в господарському процесі;

- ресурс, який може накопичуватися, відтворюватися і зростати, набувати різних форм, які можуть конвертуватися з однієї в іншу;

- ресурс, якому притаманні такі риси, як ліквідність і здатність трансформуватися в грошову форму;

- фактор виробництва, відмінний від землі, який його власник використовує в даний час;

- довготривалий товар, який піддається виробленню потоку товарів або наданню послуг за певний період часу;

- сума коштів (грошей), що інвестується в комерційне підприємство;

- накопичені витрати, які в подальшому приводять до підвищення прибутків, або вартість, що приносить додаткову вартість;

- вартість, відтворювана в процесі безперервного кругообігу форм капіталу;

- матеріальні блага (wealth);

- мінова (ринкова) вартість, яка відповідно до теорії К. Маркса стає багатством [327, с. 68].

В контексті викладеного вище, аргументовано видається позиція сучасного економіста та соціолога В.В. Радасва, відповідно до якої під капіталом в цілому він пропонує розуміти будь-який «накопичуваний господарський ресурс, який включений у процеси відтворювання і зростання

Фінський економіст-дослідник Р. Херппе [287, с. 20-21] з вказаного вище інституту на підставі результатів проведеного дослідження стверджує, що проблемним залишається питання оцінки соціального капіталу, який, на відміну від фізичного, людського та інших видів капіталу, неможливо оцінити з причини повної відсутності показників вартості. Втім наявність позитивного впливу соціального капіталу на економічний розвиток, хоч і незначного, вселяє оптимізму та диктує потребу щодо усунення недоліку у визначенні даного поняття.

Дійсно, вкрай актуальною зараз є проблема вимірювання соціального капіталу, неможливості зіставлення та аналізу його відмінностей, динаміки тощо. А відтак необхідно активізувати пошук системи адекватних показників та розроблення відповідної методології оцінки даної категорії на різних рівнях її поширення – міждержавному, державному, міжрегіональному та рівнях і в межах окремо взятого суб'єкта економічно-господарської діяльності. Практично-прикладна цінність соціального капіталу в економіці викликає наразі сумніви. Іншими словами, соціальний капітал неможливо оцінити, власне, як капітал, а можна тільки уподібнити з нематеріальним економічним чинником, який «невидимо зв'язує» економічних агентів, опосередковано сприяє економічному розвитку та позитивно впливає на суспільний розвиток.

### **3.3. Стратегічна роль соціального капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку**

Забезпечення економічного зростання належить до важливих питань макроекономічної політики у будь-якій державі, оскільки його динаміка є стрижневим показником не тільки розвитку національної економіки, але й рівня життя її населення. В сучасних реаліях суспільного розвитку економічне зростання залежить від впливу цілої низки факторів. У світових звітах з наукових економічних досліджень, які проведено упродовж останніх декількох десятиліть, зазначається, що приблизно 40-60 % закономірностей економічного зростання або так званих «факторів економічного зростання» залишаються нез'ясованими. Наукові точки зору сучасних економістів щодо того, які фактори відіграють ключову роль в економічному зростанні, характеризуються різноманітністю [255, с. 177-219].

Разом з тим багато науковців і практиків сходяться на думці, що нині соціальний добробут та економічне зростання все більше залежать від впливу не тільки економічних, але й неекономічних чинників. В економічній літературі серед факторів економічного зростання все частіше

взагалі несумісним з економічною наукою: якщо соціальний, то не капітал, а якщо капітал, то не соціальний. Іншими словами, з економічної точки зору між цими двома словами не може бути взаємозв'язку. Автори також ставлять під сумнів та аргументовано критикують інші положення концепції соціального капіталу, а саме – визначення поняття «соціальний капітал» у викладі П. Бурдьє, Р. Патнема, Дж. Коулмена та інших науковців є досить «звуженими», мають цілу низку недоліків, зокрема, в частині його вимірювання, та є «дефінітним хаосом» постмодернізму [260, с. 2-8].

На підставі аналізу, здійсненого Г. Вестландом, професором, відомим економістом зі Швеції, та іншими західними науковцями, також зроблено висновок, який вміщено у виданій ними роботі «Соціальний капітал в економіці, оснований на знаннях: теорія та практика» [346], що поняття «соціальний капітал» є несумісним з економічною теорією капіталу. Феномен під назвою «соціальний капітал» не має ніякого відношення до факторів виробництва, а тому не може бути віднесеним до традиційного в економічному сенсі капіталу. На підставі отриманих результатів дослідження автори внесли пропозицію заміни в терміні «соціальний капітал» слова «капітал» на «мережі», а концепцію соціального капіталу трансформувати в концепцію соціальних мереж, яка є більш прийнятною за розумінням сутності першого поняття.

Подібну наукову точку зору обстоює Ф. Херрерос, державний експерт іспанської Національної науково-дослідної ради. Ним виявлено, що соціальний капітал має досить незначну причетність до загальноновизнаних в економіці видів капіталу. Він вважає, що дана категорія здебільшого пов'язана з морально-етичними якостями індивідуумів і такими психологічними категоріями, як очікування, оптимізм, перевага, довіра тощо. Сутність соціального капіталу експерт пропонує розуміти через пошук, встановлення зв'язків і членство в соціальних мережах, метою яких є отримання доступу до певних ресурсів [286, с. 17, 123].

У праці «Соціальний капітал: глобальні та локальні перспективи» [333, с. 179-181], опублікованій за результатами наукового дослідження, проведеного експертами з Інституту економічних досліджень при Уряді Фінляндії, також звертається увага на необхідність змінити назву поняття «соціальний капітал» на «соціальні мережі». На їхнє переконання, внесення такої поправки придасть даному терміну коректності та валідності з точки зору економічної науки. Цінністю таких мереж є обмін інформацією між їхніми членами, а взаємодія між ними на мікрорівні може справляти позитивний вплив на макрорівні. Автори праці роблять висновок, що економічний аспект категорії соціальний капітал потребує проведення поглиблених наукових досліджень.

вартості шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм» [135, с. 21].

Розрізняють такі базові форми капіталів [46, с. 155; 134, с. 124; 135, с. 22-23; 7, с. 258-259]: фізичний; людський; економічний; соціальний; політичний; адміністративний; символічний; культурний. Ретельного аналізувати кожну форму капіталу не доцільно, оскільки це зроблено вище (0.2).

У контексті здійснюваного в межах даного підрозділу аналізу все ж вартим окремої уваги та розгляду видається підхід до класифікації капіталу, який застосував П. Бурдьє. Даний підхід враховує соціально-економічну природу і сутність капіталу, а відтак він помітно відрізняється від підходів, які застосовують економісти-практики та науковці економічних теорій для визначення і охарактеризування капіталу. Відповідно до концепції П. Бурдьє існує *три стани капіталу*, а саме [14, с. 60-65]:

*інкорпорований* або *втілений* стан (embodied state) – процес накопичення капіталу, втілення та культивування його форм; це, передусім, інвестиції в знання (навчання в школі, самоосвіта тощо), повернення прибутків від яких є тривалими в часі; сукупність відносно сталих і відтворюваних спроможностей, якими наділений власник тієї чи іншої форми капіталу;

*об'єктивований* стан (objectified state) – капітал, який об'єктивований у матеріальних предметах і засобах (письмові документи, картини, пам'ятники, інструменти тощо); набуття капіталом упредметнених форм, які можна побачити, відчувати на дотик, тобто передати (об'єктивувати) їх у фізичній, предметній формах;

*інституціоналізований* стан (institutionalized state) – перетворення капіталу економічного в культурний, невід'ємною складовою якого є встановлення його власником цінностей, кваліфікації, грошової вартості, яку можна обміняти на ринку праці; передбачає визнання об'єктивованих форм капіталу в якості ресурсу; даний стан може бути формалізованим у вигляді прав власності, рангів, сертифікатів, а також неформалізованим у вигляді, які дають змогу визнавати та визнавати даний вид капіталу.

привернуло увагу визначення професора О.В. Сорокіна, який трактує поняття «капітал», як вартість, яка:

а) авансується;

б) зберігається в обігу;

в) приносить додаткову (порівняно з авансованою) вартість.

У ході свого руху капітальна вартість набуває форми грошей і товарів, але капітал не зводиться ні до грошей, ні до товарів. До того ж тут можна спостерігати та фіксувати тільки окремі моменти (фази) руху капі-

талу, в якому він постає або в якості грошей, або у формі предмета (запасу предметів, майна, статків тощо) [157, с. 116].

Втім, поданий вище перелік підходів до трактування капіталу можна продовжити. Це пояснюється тим, що в реаліях сучасного економічного розвитку коло форм капіталу, що використовується у господарській діяльності, розширюється, що, в свою чергу, призводить до внесення змін у трактування самого поняття «капітал». Сучасне визначення категорії капіталу помітно виходить за власне економічні рамки, його параметри мають не тільки вартісні виміри та виключно економічні властивості.

Яскравим свідчення цього є соціальний капітал – неекономічний чинник, який істотно впливає на економічний розвиток. Виходячи з викладеного вище (*Додаток А*), соціальний капітал в економічній сфері – це система визнаних і усталених норм (формальних або правових; неформальних або соціальних), інститутів (державних, недержавних, приватних), зв'язків і взаємовідносин між ними, економічними агентами, які базуються здебільшого на розумінні, довірі та формуються в межах інституціонального середовища соціального капіталу, яке сприяє більш ефективній економічній діяльності суб'єктів, об'єднаних соціальними мережами.

Стисло резюмуючи викладене вище, можна стверджувати, що проявом соціального капіталу є здатність індивідуумів до взаємодій, сприяння їм у колективній діяльності, кінцевим результатом якої є досягнення спільної мети. Соціальний капітал виникає та формується в ході взаємодії економічних агентів у певних структурах економічної та господарської діяльності, внаслідок якої виникають конкретні відносини партнерства та довіри. Іншими словами, базою соціального капіталу є довірчі та партнерські відносини, які встановлюються та підтримуються між економічними агентами – учасниками соціальних мереж – та стимулюють кожного з них робити свій внесок у спільне досягнення певної мети. Як правило, ступінь віддачі кожного з економічних агентів корелюється рівнем довіри, яка встановлюється між ними.

В.Л. Римський [158, с. 13-14] вважає, що поняття «соціальний капітал», яке було введено для врахування впливу соціальних і культурних факторів на економічний розвиток, можна розглядати як суспільний внесок соціальної організації в економічну діяльність. Соціальний капітал є сукупністю соціальних зв'язків і відносин, встановлених взаємних зобов'язань, які нарівні з економічним і фінансовим капіталом можуть накопичуватися і витрачатися, інвестуватися в ті чи інші види економічної діяльності та приносити, хоч і опосередковано, конкретні фінансові прибутки.

Дійсно, спостереження за економічним розвитком багатьох країн світу показують, що соціальна злагода суспільства є важливою умовою його сталого економічного розвитку. В цьому контексті соціальний капі-

Дослідниця С.А. Штирбул присвятила даній тематиці дисертаційну роботу, назвавши її «Соціальний капітал і соціальний потенціал» [219]. Автор, розглянувши зв'язки та проаналізувавши генезу категорій «капітал» і «соціальний капітал», дійшла висновку, що до феномену під назвою «соціальний капітал» неприйнятною є характеристика капіталу як самозростаючої вартості. Коректність вживання поняття «соціальний капітал» можна поставити під сумнів, якщо врахувати один принципово важливий аспект та характеристику поняття «капітал» як вартість, що приносить додаткову вартість, якої немає в соціальному капіталі. Вона робить припущення, що закони К. Маркса щодо функціонування капіталу можуть бути адекватні для фізичного капіталу, а для соціального вони не діють. Автор в повній мірі погоджується з С.А. Штирбул та вказаними західними науковцями, що в самому понятті «соціальний капітал» закладено протиріччя, а саме несумісність компонентів: ринковий «капітал» та неринковий «соціальний» [219, с. 6, 13–15, 25].

Останні дослідження щодо розгляду соціального капіталу як форми капіталу, які проведено західними дослідниками Л. Робінсон, А. Шмідт, М. Сайлс [325, с. 1-21], дали їм підстави для аргументованих заперечень, що соціальний капітал можна розглядати як капітал. Досить слушною є їхня пропозиція розглядати поняття «соціальний капітал» через евристичний термін «соціальний потенціал», який більш повно відбиває сутність і зміст досліджуваного феномену. Слово «соціальний» – категорія неринкова або така, що виходить за межі ринку та означає «суспільний», що стосується життя людей та їхніх відносин у суспільстві, тоді як капітал – категорія, що безпосередньо стосується ринку. Іншими словами, «капітал» виступає як теза, а «соціальний» – як антитеза. Поняттям, яке усуває це протистояння, є категорія «соціальний потенціал». Перехід від поняття «соціальний капітал» до категорії «соціальний потенціал» має значний позитивний сенс: соціальні ресурси можуть бути розглянуті не тільки з точки зору ринку або капіталу (виходячи з ринкових, капіталістичних критеріїв), що важливо для вирішення завдань соціально-орієнтованої економіки, розвитку людських якостей.

Подібну наукову точку зору обстоює великобританський економіст, професор Кембриджського університету П. Дасгупта [251, с. 2-21], який аргументовано доводить, що соціальний капітал має цілу низку відмінностей від фізичного капіталу. А відтак він ставить під сумнів коректність визначення та доречність вживання соціального капіталу як «капітал».

У роботі «Теорії соціального капіталу» [261], нещодавно виданій Б. Файном спільно з професором Д. Мілонакісом, автори відмічають, що їхнє ставлення до концепції соціального капіталу є категоричним і негативним. Так, саме словосполучення «соціальний капітал» є, на їхню думку,

не ними насіння, а забуті такі запаси дуже часто проростають, що є формою симбіозу рослин і тварин; однак не можна ототожнити проростання забутого запасу і цілеспрямований посів насіння. Ані меценатство, ані благодійність, ані інші форми соціальних інвестицій як соціального фінансування не є інвестиціями в мікроекономічному сенсі, хоча і є інвестиціями в макроекономічному сенсі. Але в обох сенсах інвестиціями є ті соціальні інвестиції, які спочатку є свідомим контрольованим процесом з контрольованою або прогнозованою віддачею і взагалі приростом контрольованої продуктивності, тобто є контрольованим процесом капіталізації вартості.

Вивчення цілої низки зарубіжних підходів до аналізу також дає підстави стверджувати про неоднозначність у поглядах західних дослідників на термін «соціальний капітал» та в його оцінках як капіталу в економічному сенсі. Зокрема, професор Н. Лін нейтрально та в спрощеній формі подає визначення соціального капіталу як «інвестиції в очікувану прибутковність на ринку», «інвестиції в соціальні відносини з очікуваною прибутковістю на ринку» [307, с. 6, 9, 19].

Разом з тим варто зазначити, що багато західних економістів і критиків нині як в науковій літературі, так і в усній формі ведуть палкі та невичерпні дебати щодо розгляду соціального капіталу як економічної категорії [213, с. 285-289]. Вони ставлять під сумнів доцільність віднесення соціального капіталу до форм капіталу, які крізь призму економічної науки вивчали А. Сміт, К. Маркс та багато інших економістів минулих часів і сучасності.

Деякі американські дослідники, зокрема, С. Сміт і Дж. Кулинич [331, с. 149-186], Дж. Собель [332, с. 139-154], дійшли висновку про невідповідність терміна «соціальний капітал» критеріям, за якими визначається капітал в економіці. В економічних дискурсах щодо даного терміна виникає багато питань і непорозумінь, які пов'язані з асоціацією слова «капітал» як економічної категорії, яка є історично усталеною. Таке сприйняття терміна «соціальний капітал» серед дослідників вносить плутанину в аналітичні дослідження та «розмиває» їх, а серед громадян – призводить до поширення закликів «стати соціальними капіталістами». Щоб усунути такий недолік, вони запропонували замінити термін «соціальний капітал» на «соціальний потенціал» (social capacity). Останній, на думку авторів, є евристичним терміном, який вміщує в собі всі притаманні терміна «соціальний капітал» властивості. Термін «соціальний потенціал» позбавляє примітивності, «клінозорності» та «теоретичної обмеженості» дефініції «соціального капіталу», а також сприяє адекватному його розумінню в трикутнику «фінансовий капітал – людський капітал – соціальний капітал».

тал можна оцінити за якістю та кількістю соціальних взаємодій. Варто зазначити, що поки що систему показників соціальних зв'язків і взаємодій, що може бути використана для оцінювання соціального капіталу як економічної категорії, не розроблено. Втім нині економісти знаходяться в активному пошуку методологічних підходів до аналізу соціального капіталу, які за аналогією з існуючими загальновизнаними методами кількісної оцінки капіталів економічного і фінансового, дадуть змогу ефективно та адекватно визначити його внесок в розвиток економіки. Такий стан більшості економістів розглядає як тимчасове явище, яке зумовлено відсутністю досвіду щодо аналізу та оцінки соціального капіталу. З часом, як вони вважають, відбудеться «якісний стрибок» і будуть розроблені точні показники, які дадуть змогу наблизити соціальний капітал та оперувати ним як економічною категорією. Втім існують підстави піддати сумніву таке оптимістичне сприйняття ними ситуації та навіть віднести його до категорії помилкових: структура соціального капіталу, яка має соціальну природу, є досить складною, що, в свою чергу, в економічній та інших видах діяльності ускладнює його кореляцію з іншими видами капіталу.

Дослідниця Н.Є. Тихонова [169, с. 24-25] слушно пропонує розуміти під соціальним капіталом включеність у систему відносин, яка забезпечує доступ до ресурсів інших акторів (або більш ефективне використання власних ресурсів з їхньою допомогою) та сприяє нарощуванню сукупного капіталу. Соціальний капітал вона розглядає не стільки як наявність відносин, що базуються на довірі, або включеність у неформальні соціальні мережі взаємовідносин, добровільні асоціації, скільки як одну з форм капіталу, яка знаходиться в розпорядженні акторів, різні форми якого (економічний, культурний тощо) здатні до накопичення і самовідтворення, мають ліквідність і доступний для вимірювання обсяг, конвертуються одна в іншу та, найголовніше, забезпечують самозростання сукупного капіталу – якість, яка принципово відрізняє капітал у будь-якій його формі від «простого» ресурсу, зокрема соціального. Соціальний ресурс не є капіталом, який агенти можуть вільно отримати, розпоряджатися та використовувати з метою забезпечення зростання їхнього сукупного капіталу. Такий ресурс, який здебільшого є формою надання допомоги з гуманітарних міркувань, має властивість, як і всі види ресурсів, вичерпуватися. Дійсно, з економічної точки зору гроші (капітал), що отримує агент у формі пожертвування, милостині, який є за своєю сутністю боргом, на повернення якого заздалегідь обидві сторони, як правило, не розраховують), досить складно прирівняти навіть до незначного доходу, одержуваного агентом від здачі в оренду навіть невеликого приміщення.

Соціальний капітал, як і інші види капіталу, має властивість накопичуватися і утворювати запас (резерв). Так, Р. Патнем зазначає [113,

с. 12-16], що спільні дії ефективні в тих соціальних мережах, яким вдалося накопичити значні запаси соціального капіталу, що відтворюються. Успішна співпраця, взаємодія в певній справі формує тісні взаємозв'язки і довіру, примножує соціальний капітал. Соціальний капітал є «моральним ресурсом», який при його використанні збільшується, а не зменшується і який, на відміну від капіталу фізичного, зменшується, якщо його не використовувати. Тобто це соціальні активи, які сприяють в подальшому ефективному та результативному співробітництву в сфері господарювання.

Для того щоб більш повно виявити спільні та відмінні риси соціального капіталу з поняттям «капітал», яке є усталеним в економіці, спочатку стисло охарактеризуємо одну з найбільш поширених і загальноvizначних форм – фізичний капітал. На підставі результатів аналізу можна буде зробити порівняння характеристик, властивостей соціального та фізичного капіталу. Це дасть змогу виявити риси схожі та розбіжні, а також встановити настільки соціальний капітал можна віднести до економічної категорії.

*Фізичний* (виробничий або реальний) *capital* (англ. – phisical capital) – це форма капіталу, яка безпосередньо використовується у виробництві. Іншими словами, це засоби виробництва – запас обладнання, будівель і споруд, які використовуються для виробництва товарів і надання послуг [94, с. 517].

Фізичний капітал сам по собі є результатом процесу виробництва – чим більш досконалим і сучасним він є, тим більше можна за його допомогою товарів виробити та послуг надати. Фізичний капітал втілений в матеріальних активах, його сповна можна відчувати на дотик. Такий підхід дає змогу будь-які засоби виробництва розглядати як фізичний капітал. Однак засоби виробництва можуть стати капіталом тільки тоді, коли його власник безпосередньо або опосередковано вступає в економічні відносини (наймання робочої сили, здача в оренду тощо). К.Маркс у своїй роботі зазначав, що «капітал виникає тільки там, де власник засобів виробництва знаходить на ринку робітника в якості продавця своєї робочої сили капітал з часу свого виникнення сповіщає початок епохи суспільного процесу виробництва» [89, с. 181].

Важливою рисою фізичного капіталу є те, що всі матеріальні активи, основні засоби тривалого користування, крім землі, мають обмежений термін експлуатації. Основною причиною цього є *фізичний і моральний знос*. Несвоєчасна заміна морально та фізично застарілих засобів виробництва призводить до того, що собівартість продукції підвищується, а їхня якість знижується порівняно з продукцією, яку виготовлено на більш досконалих машинах та устаткуванні. Новітні технології сприяють створенню прогресивних, економічно ефективніших і продуктивніших машин, видів устатку-

Тому капіталом вважаємо все те, що мультиплікує створення додаткової вартості працею і в цьому сенсі розрізняємо створення вартості і її мультиплікування.

Капітал – це не гроші, але він має вартість, задану масштабом цін, що, як відомо, є однією з функцій грошей. Яке-небудь обладнання матеріально, але його вартість не є очевидною, а капітал потребує вартісного обліку. Тобто не є цілком правильними ані ототожнення капіталу і грошей – грошовий капітал стає капіталом лише коли крім грошових функцій реалізовує і капітальні функції, – ані ототожнення капіталу і фізичного капіталу – подібно до того як неприпустимі ототожнення оборотних коштів (частини капіталу) та оборотних фондів (у вигляді яких цей капітал існує і для створення яких є його призначення). Фінанси як відносини з приводу формування фондів самі по собі неочевидні, але стають очевидними в системі обліку грошових та майнових зв'язків, які використовують ту саму вартість, вимір якої забезпечує масштаб цін, який задають гроші. У цій системі відносин категорій ніщо не може бути ототожненим з іншою категорією, але й ніщо не може існувати як незалежний феномен, який відбивається у свідомості певною категорією.

Повертаючись до соціального капіталу, можна зробити декілька важливих зауважень, які визначаються описаною вище нетотожністю ряду споріднених категорій. Неочевидність (неявність) соціального капіталу не може бути підставою для заперечення того, що це капітал, і того, що у нього є вартість. Якщо щось, зване соціальним капіталом, є продуктивним, то воно і вартість може мати, – це визначається вже можливістю використання для цього існуючого масштабу цін, – і капіталом, звичайно ж, є. Але при цьому може бути капітал без вартості, що може бути визначено в першу чергу відсутністю ринків соціального капіталу. Однак самі ринки можуть бути представлені різними формами, а існування засобів масової інформації, вищих навчальних закладів, сертифікатів і сертифікаційних органів, ротація авторитетів і тому подібних явищ – все це різні ринки соціального капіталу або різні елементи єдиного ринку соціального капіталу.

Якщо у соціального капіталу є вартість, то можуть бути й інші вимірники. Але всі ці вимірники обов'язково мають приводити до визнання потрібності такого поняття як інвестиції в соціальний капітал, тобто й поняття більш широкого – «соціальних інвестицій». Але для адекватності розуміння інвестицій, про яких зараз зайшла мова, слід розрізняти соціальні інвестиції ще й як інвестиції в соціальний капітал та соціальні інвестиції як інвестиції соціуму. При цьому кожне з цих розумінь передбачає безліч видів, які частково перетинаються. Однак, перетин це щось лише часткове, а частковість ця визначена змістовною різницею, яку допустимо пояснити на такому прикладі: гризуни і птахи дуже часто ховають знайде-



вилах, моральних цінностях (довіра, репутація, звичаї тощо), які сприяють досягненню їхніми членами кращих результатів та спільної мети;

може зменшувати трансакційні витрати та сприяти досягненню між економічними агентами консенсусу, взаємовигідної згоди;

входить до структури активів суб'єктів господарювання, може використовуватися ними та здійснювати вплив на рівень розвитку економіки.

Відмінною рисою соціального капіталу від інших форм капіталу є те, що він втілюється не в конкретних економічно-господарських об'єктах і суб'єктах, а у відносинах між такими суб'єктами. А відтак неможливо придбати або передати іншій особі право власності на цей вид капіталу. Таким чином, соціальний капітал має не індивідуальну, а суспільну природу, оскільки виступає результатом взаємодії індивідумів. Соціальний капітал не може перебувати у приватній власності, адже є суспільним благом. Подібно до інших суспільних благ, ця форма капіталу не може забезпечувати приватних осіб в необхідних їм обсягах.

В контексті викладеного вище автор поділяє точку зору вітчизняного науковця-економіста М.Є. Горожанкіної, що соціальний капітал є економічним інститутом, який виступає неформальним компонентом соціального зв'язку, формує його якість, забезпечує взаємодію агентів шляхом реалізації своїх властивостей, сприяючи тим самим досягненню економічного результату [29, с. 4]. А.В. Ланцман [79] доводить той факт, що соціальний капітал є одним із основних чинників, які детермінують соціально-економічний розвиток.

Дійсно, соціальний капітал необхідний для забезпечення економічного зростання суспільства і розвитку соціально-політичної сфери суспільного життя. Соціальний капітал базується перш за все на соціальних зв'язках, що існують у різних соціальних групах. Важливою властивістю соціального капіталу є його спроможність збільшувати економічний потенціал суспільства. Це є важливою властивістю соціального капіталу, оскільки саме поняття «капітал» передбачає приріст, зростання, прибуток.

Узагальнення результатів здійсненого вище аналізу дають дисертанту підстави сформулювати авторський підхід до розуміння сутності та змісту соціального капіталу, як економічної категорії «капітал». Автор обстоює наукову точку зору, яку можна витлумачити наступним чином. Капіталом вважається все те, що створює вартість. Причому автор згоден з тим, що додаткову вартість створює праця, але оскільки існує безліч різних засобів мультиплікувати прирощення вартості, то всі ці засоби, хоча і не є достатнім елементом процесів створення додаткової вартості (подібно до праці), але також можуть претендувати на окупність своєї власної вартості шляхом розподілу додаткової вартості на свою первісну вартість.

вання, що також зумовлює доцільність заміни діючих засобів виробництва ще до їхнього фізичного та морального зносу.

Фізичному капіталу подібно до поняття «капітал» як економічної категорії також притаманні й інші властивості та виконувані функції, а саме [1, с. 98-103; 11, с. 3-11; 99, с. 77-82]:

*нагромадження* (фізичний капітал може накопичуватися у формі запасів засобів виробництва, матеріальних активів, товарно-матеріальних оборотних активів тощо);

*чинник виробництва* (виробничий ресурс), який характеризується певною продуктивністю та який можна задіяти, передусім, у виробничому процесі;

*є об'єктом власності та розпоряджання* – на цей вид капіталу поширюються права власності та розпоряджання з боку окремих суб'єктів економіки – власників капіталу, які можуть передавати права розпорядження іншим фізичним і юридичним особам;

*можливість конвертації у фінансові ресурси*, тобто фінансовий капітал можна оцінити в грошових одиницях;

*інвестиційний ресурс*, тобто фізичний капітал є ресурсом, який має економічну природу та є об'єктом для інвестування;

*джерело доходу, прибутку* – фізичний капітал є ресурсом, який завжди потенційно здатний приносити його власнику прибуток за умови ефективного його застосування, використання;

*довготривалий ресурс*, який є об'єктом купівлі-продажу (придбання, передусім, як інвестиційного ресурсу та чинника виробництва) на певному ринку капіталу, який характеризується попитом і пропозицією, ціною та певними ринковими відносинами;

*об'єкт ризику* – на фізичний капітал в економічному процесі, зокрема, при його використанні в підприємницькій діяльності як джерела доходу, поширюється фактор ризику; застосовуючи цей вид капіталу як інвестиційний ресурс чи засіб виробництва, з метою отримання прибутку, підприємець завжди повинен усвідомлено йти на ризик, який пов'язаний з можливим зниженням чи недоотриманням суми очікуваного доходу і навіть можливою втратою (частковою чи повною) вкладеного капіталу; рівень ризику використання капіталу корелюється з рівнем очікуваного доходу;

*ліквідний*, тобто має спроможність бути реалізованим за своєю ринковою вартістю, що забезпечує постійну можливість його реінвестування в разі настання несприятливих економічних умов.

Використовуючи наукові джерела [243, с. 300-325; 244, с. 95-120; 251, с. 2-21; 307, с. 3-20; 318, с. 1320-1350; 325, с. 1-21], побудуємо діаграму (Рис. 3.3), на якій порівняємо фізичний та соціальний капітали за окремими параметрами, зокрема, такими як:



Рис. 3.3. Порівняльна таблиця аналізу капіталів фізичного та соціального за окремим параметрами

форми втілення та сприйняття; джерела виникнення, зносостійкість; продуктивність; характер власності; можливості вимірювання та оцінки; передача прав власності або успадкування.

Використовуючи вміщений на Рис. 3.3 матеріал, виокремимо властивості, за якими капітали фізичний та соціальний є схожими, а саме *продуктивність*, яка для фізичного капіталу (вироблення потоку товарів та надання послуг) є фактором виробництва, а соціальний капітал є продуктивним в частині зменшення транзакційних витрат.

З викладених вище матеріалів аналізу соціальний капітал можна розглядати як капітал з економічної точки зору, оскільки він має ознаки, які притаманні капіталу. Зокрема, соціальний капітал може: накопичуватися; конвертуватися в інші форми капіталу; сприяти принесенню прибутку.

Втім, якщо здійснити порівняння на Рис. 3.3 за всіма іншими критеріями, то можна виявити, що соціальний капітал і фізичний капітал мають здебільшого відмінні риси та властивості.

Соціальний капітал більшою мірою пов'язаний не з фізичним капіталом, а людським (Рис. 2.1, Рис. 2.2). Людський капітал виявляється в навичках і знаннях індивіда, тому він подібно до соціального капіталу є менш помітним. Утім, соціальний капітал є навіть менш помітним феноменом порівняно з людським капіталом, оскільки перший існує тільки у взаємовідносинах між індивідуумами, економічними агентами.

Разом з тим соціальний капітал, як фізичний і людський капітали, сприяє економічній взаємодії та господарській діяльності, оскільки створювана в колективі атмосфера взаємної довіри та надійності у відносинах сприяє досягненню кращих результатів та певної спільної мети. Відсутність соціального капіталу може приводити до того, що використання людського капіталу стає неефективним. Рівень довіри певною мірою визначає якість соціального капіталу та ефективність його використання в поєднанні з іншими ресурсами. А це в свою чергу позначиться на ефективності економіки. Можна висунути гіпотезу, що якість соціального капіталу певною мірою визначається якістю людського капіталу певної економічної, господарської структури.

Отже, соціальний капітал є особливою, специфічною формою капіталу, якій притаманні, окрім значених вище, такі властивості, як (Рис. 3.3): неможливість бути приватною власністю, оскільки є колективним або суспільним благом;

є результатом взаємовідносин між індивідуумами, економічними агентами, тобто має соціальну природу;

відносини між економічними агентами формуються і підтримуються в соціальних мережах та базуються здебільшого на неформальних пра-

місцевого бюджету. Використання коштів громадськими організаціями в 2014 р. має таку структуру : витрати на благодійну діяльність – 26,7%, або 925 млн. грн., оплата праці – 23,2%, або 803,6 млн. грн., оплата послуг – 17,9%, або 621,1 млн. грн. [41, с. 3-4; 122].

Викладене вище дає підстави стверджувати, що життєздатність громадських організацій в Україні залежить у значній мірі від донорів, зовнішнього фінансування та недостатню фінансову підтримку розвитку позитивного соціального капіталу з боку держави. Для порівняння : частка фінансової підтримки з державного та місцевого бюджетів у загальних доходах громадських організацій у Чехії – 39 %, в Угорщині – 27 %, а у Польщі – 24 % [133, с. 10].

В умовах скорочення зовнішнього фінансування потенційним джерелом фінансового забезпечення, посилення життєздатності громадських організацій та розвитку соціального капіталу в Україні могло би стати здійснення ними комерційної господарської діяльності. Втім, відповідно до норм чинного українського законодавства громадські організації відносяться до непідприємницьких товариств, а здійснення безпосередньо такої діяльності їм не передбачено. Такі норми не враховують рекомендацій міжнародного законодавства щодо правового статусу недержавних організацій, відповідно до яким громадським об'єднанням має бути надано право здійснювати на законних підставах безпосередньо будь-яку економічну, господарську або комерційну діяльність.

Аналіз даних Державної служби статистики України дає підстави стверджувати, що в період з 2008 до 2014 рр. спостерігається тенденція до повільного та сталого зростання кількості об'єднань громадян в Україні. Іншими словами, динаміка формування соціального капіталу в країні є в цілому позитивною (див. *Таблиця 4.1*). Варто відмітити, що така тенденція характерна і для регіонів України.

*Таблиця 4.1*

**Динаміка формування позитивного соціального капіталу в Україні протягом 2008-2014 рр. [133, с. 7; 122]**

Об'єднання громадян, усього	2008	2009	2010	2011	2012	2014
Громадські організації та їх осередки	54862	59321	63899	67696	71767	61090
Благодійні організації	10988	11660	12267	12860	13475	9799
Політичні партії	160	172	185	194	198	233
Профспілки та їх місцеві об'єднання	20405	22678	24649	26340	27834	26790

охарактеризувати як капіталізацію соціальних зв'язків з подальшим перетворенням їх в економічні вигоди.

У науковій роботі Роберта Патнема «Демократія працює: громадянські традиції в сучасній Італії» [321] показано, що показники місцевих громадських об'єднань є детермінантами поширення інформаційних потоків та суспільної довіри, які в свою чергу створюють передумови для ефективного управління та економічного розвитку. Втім варто зазначити, що дана наукова робота виконана здебільшого в контексті політичної науки. А відтак результати проведеного Р. Патнемом наукового дослідження мають апріорі незначну причетність до економіки, відповідність та узгодженість з економічними теоріями. Наприклад, досить сумнівною видається валідність і релевантність результатів оцінки економічного розвитку за такими показниками, як кількість громадських об'єднань, ефективність місцевого управління та задоволення громадян діяльністю місцевої влади.

Інші західні економісти, на противагу опонентам концепції соціального капіталу, провівши дослідження [252, с. 595–619], дійшли висновку, що соціальний капітал, як в економіці, так і в суспільстві в цілому, знижує «витрати безладу», які виникають внаслідок: надмірних витрат на укладання контрактів, економічну й особисту безпеку; брак суспільних благ і послуг; занепаду соціальної сфери; правової неврегульованості економічної й інших сфер суспільного життя; недоліків ринку; розірваних угод та інвестиційних проектів, втрачених через недовіру між агентами.

Низький рівень розвитку соціального капіталу негативно позначається на економічній діяльності, яка атомізується, стає примітивною, а можливості економіки – нереалізованими. На думку дослідників, від соціального капіталу слід очікувати значні економічні прибутки та віддачу, роль якого не вичерпується викладеними вище аргументами.

Автор поділяє наукову точку зору, що соціальний капітал є ефективним і дієвим механізмом, який самостійно врегульовується, усуває недоліки ринку. Втім у даному випадку соціальний капітал не є головним і єдиним важелем запобігання недоліків ринку. Як правило, це завдання є прерогативою держави, належить до її компетенції та завдань, які вона вирішує за допомогою формальних інститутів (державні установи, органи, закони, нормативні акти, податки та ін.), сутність і функції яких було проаналізовано вище (*Додаток А*).

Відповідно до ствердження Дугласа Норта, відомого західного економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки, формальні інститути є інструментом координації, які встановлюють у суспільстві «правила гри» і тим самим зменшують трансакційні витрати. А відтак функції формальних інститутів і соціального капіталу є подібними, а завдання, які вони вирішують, є певною мірою взаємодоповнюваними:

при достатніх обсягах соціального капіталу потреба в втручанні держави в економіку і в суспільство помітно знижується;

низький рівень розвитку соціального капіталу зумовлює домінування впливу держави в усіх сферах суспільного життя.

Іншими словами, соціальний капітал створює можливість для саморегулювання галузей економіки та мінімізує потребу в державному регулюванні. Колективна соціальна відповідальність знижує потребу в участі держави у вирішенні низки економічних питань, зокрема тих, які пов'язані з трудовими відносинами, контролем якості продукції, охороною навколишнього середовища тощо. Довіра та обмін інформацією в соціальних мережах, трудова і підприємницька етика підвищують ефективність інвестицій, функціонування компаній і ринків, а економічна діяльність в такому випадку меншою мірою потребує регламентування з боку формальних інститутів. При достатніх запасах соціального капіталу суспільство, приймаючи на себе відповідальність, може частково замінити державу в сферах її повноважень, зокрема, з надання суспільних благ, утримання об'єктів інфраструктури, підтримки громадського порядку та ін. Якщо розвинений соціальний капітал дає змогу «мінімізувати» державу, то його нестачу не завжди ефективно можна компенсувати державним контролем і формальними інститутами, і в цій ситуації взаємна доповнюваність переважає над взаємозамінністю. Причиною такого дисонансу є те, що соціальний капітал відокремлений, «автономний» від держави значно більшою мірою, ніж держава від соціального капіталу.

На думку російських дослідників, яку сповна поділяє автор, соціальний капітал впливає на розвиток економіки та суспільства в двох напрямках – горизонтально та вертикально. В першому випадку вплив соціального капіталу полягає в координації дій економічних агентів щодо запобігання провалів ринку без участі держави. Внаслідок такого впливу, як зазначалося вище, витрати «безладу» скорочуються. У другому випадку соціальний капітал сприяє консолідації та політичній активності громадян, а цілями колективних дій виступають належне функціонування держави та утворення нею інститутів. Внаслідок такого впливу держава заощаджує на витратах примусу, які виникають внаслідок зловживання владою або помилкових рішень державних органів [120, с. 49-52].

Д. Норт у науковій праці «Інститути, інституційні зміни та економічні показники» [253] зробив висновок, що формальні (інститути, правова база або нормативні «правила гри») та неформальні інститути мають важливе значення в економічній діяльності. Американський економіст, застосовуючи новаторський підхід до аналізу економічних структур, розробив аналітичне підґрунтя для пояснення того, яким чином інститути та інституційні зміни, як складові соціального капіталу, впливають на продуктив-

професійних спілок (з 5746 до 4143), об'єднань профспілок (з 1133 до 1130).

Найбільша питома вага в структурі соціального капіталу в Україні за спрямуванням і видами діяльності в 2014 р. припадала на: (див. Рис. 4.1) інші громадські організації – 37,7%; оздоровчі та фізкультурно-спортивні організації (17,7%); громадські організації професійної спрямованості (10,0%); молодіжні організації (8,1%); освітні, культурно-виховні організації – 6,0% від загальної кількості громадських організацій.



Рис. 4.1. Структура позитивного соціального капіталу (громадських організацій) в Україні<sup>22</sup> за спрямуванням та видами діяльності у 2014 р., у % до загальної кількості [122]

У 2014 р. громадськими організаціями для своєї діяльності було отримано з різних джерел 4,1 млрд. грн., що на 7,3 % більше за 2013 р. 45,7% вказаної суми коштів, або 1,9 млрд. грн. склали надходження від благодійності, 12,5% (510,9 млн.грн.) – від господарської діяльності створених громадськими організаціями товариств і підприємств, 11,1% (454,6 млн.грн.) – від членських внесків, 4,4 % – з державного бюджету, 2,4 % – з

<sup>22</sup> Примітка. Без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

індексами негативного соціального капіталу (корупції) та встановлення між ними ймовірної кореляції.

На початку дослідження проаналізуємо позитивний соціальний капітал, який, як зазначалося вище, асоціюється з соціальними мережами. В Україні до позитивного капіталу на макрорівні слід віднести :

*громадські об'єднання*, які відповідно до ст. 1 Закону України «Про громадські об'єднання» [126] є добровільними об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних та інших інтересів; за організаційно-правовою формою громадське об'єднання може утворюється як :

*громадські організації*, засновниками та членами (учасниками) яких є фізичні особи;

*громадські спілки*, засновниками якого є юридичні особи приватного права, а членами (учасниками) можуть бути юридичні особи приватного права та фізичні особи; громадські об'єднання можуть здійснювати діяльність, як юридичні особи (непідприємницькі, прибуткові товариства), так і без статусу юридичної особи;

*легалізовані профспілки та їх об'єднання* відповідно до Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [132];

*політичні партії, їх структурні утворення*, які утворені та зареєстровані відповідно до Закону України «Про політичні партії в Україні» [131].

Аналіз динаміки в структурі позитивного соціального капіталу за показниками громадських об'єднань, які зареєстровано та утворено в Україні в 2013-2014 рр. шляхом повідомлення відповідно до Закону України «Про громадські об'єднання» [126] (див. Додаток 3) дає підстави зробити такі ключові висновки:

кількість центральних органів громадських організацій зменшилася на 6065 одиниць (з 67155 в 2013 р. до 61090 в 2014 р.) – такі різкі перепади в показниках пояснюються не врахуванням тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції; разом з тим в 2014 ру 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшилась кількість:

громадських спілок (з 599 до 718);

політичних партій (з 199 до 233);

зменшилась кількість: благодійних організацій (з 10482 до 9799), з яких 89,9% становили благодійні фонди, 4,8% – благодійні установи та 5,3% – благодійні товариства;

ність економіки упродовж різних часових вимірів. Інститути мають існувати, стверджує він, з огляду на невизначеність, яка виникає при взаємодії економічних агентів. Інститути є своєрідними конструктами, які розробляють і встановлюють обмеження та забезпечують їх дотримання економічними агентами для структурування ефективної взаємодії між ними.

Разом з тим інститути відрізняються за багатьма параметрами, зокрема, за ефективністю свого функціонування, наслідком чого є різні тенденції та динаміка економічних показників. Як свідчить практика, країни з розвинутими інститутами демонструють кращі показники економічного зростання та розвитку, а в країни з недорозвинутими інститутами можна спостерігати процеси економічної стагнації. Інститути та інституційні зміни, як складові соціального капіталу, мають важливе значення в зменшенні витрат на укладання контрактів (трансакційні витрати) та виробництво. Інститути формують політику, створюють систему стимулів і важелів впливу в економіці, в межах і відповідно до яких створюються та функціонують підприємства, організації. Інституційний розвиток може призвести до так званої моделі «залежної траєкторії» (path dependence) розвитку, яку певною мірою описано в попередніх підрозділах.

Соціальний капітал певною мірою є механізмом компенсування слабкості інституціонального середовища економічних взаємодій, ведення підприємницької справи. Система соціального капіталу, яка базується на усталених неформальних нормах, може бути ефективним важелем соціального контролю, стримування від порушень виконання зобов'язань, взятих на себе агентами – членами соціальних мереж. У цьому сенсі соціальний капітал, невід'ємними складовими якого є довіра, взаємоповага, врахування індивідуумами суспільних інтересів, сприяє підтримці порядку в економіці та суспільстві в цілому [120, с. 46].

Іншими словами, соціальний капітал є певною мірою інституційною альтернативою державі та тим самим безпосередньо робить внесок в економічне зростання. Водночас від обсягів соціального капіталу залежить ефективність формальних інститутів та державного управління.

Утім варто зазначити, що з економічної точки зору цінність неформальних ділових відносин для учасників соціальних мереж зберігається до тих пір, поки потенційна вигода від дотримання норм буде перевищувати від потенційної вигоди, отриманої внаслідок порушення встановлених норм. Очевидним постає й інший факт – економічні агенти, які не входять в такі соціальні мережі контактів, позбавляються можливості в неформальний спосіб очікувати виконання ділових зобов'язань, взятих на себе своїми партнерами. Іншими словами, відсутність в окремих агентів таких можливостей означає дефіцит соціального капіталу. А у випадку невиконання вказаних зобов'язань вони вимушені вдаватися до інших важелів вирі-

шення суперечностей, а саме – до встановлених державою формальних норм, юридичних процедур, шляхом звернення до суду або силових методів. Однак, як свідчить практика, формальні норми не завжди вигідні та ефективні. Більш того, в умовах інституційної слабкості, неефективної, корумпованої правоохоронної, судової систем та криміналізації бізнесу, такі методи є вкрай недієвими або навіть небезпечними.

Як зазначалося вище, важливим елементом соціального капіталу, його структурною основою є соціальні мережі, які базуються на особистих контактах між суб'єктами економічної діяльності, їхній колективній взаємодії. Варто зазначити, що в економіці потреба в колективних взаємодіях виникла давно в зв'язку із запобіганням можливих недоліків, провалів ринку. Ще в 1965 р. британський науковець М. Олсон у своїй праці [312] зробив спробу вивчити логіку колективних дій в економіці. Він виокремив ключову проблему таких взаємодій – розбіжність між приватною та суспільною вигодою. Проблема полягає в тому, що окремі учасники колективу можуть діяти виключно в особистих інтересах, не забезпечуючи найкращого або Парето-оптимального використання наявних ресурсів. Провалів ринку дає змогу уникнути координування дій, яке полягає в тому, що кожен учасник відмовляється від економічних рішень, дій, які є особисто для нього вигідними, найкращими на користь загального (суспільного) блага. В кінцевому підсумку таке координування колективних дій дає змогу отримати кращі результати порівняно з результатами, отриманими внаслідок некоординованих дій, притаманними рисами яких є хаотичність, невпорядкованість.

Колективні зусилля, помірковані поведінка та дії учасників (економічних агентів), які вимагають самообмеження, відмову від нерационального та неефективного використання обмежених ресурсів, сприяють створенню суспільних благ. В інвестиційній діяльності, роботі за наймом і в інших випадках взаємодії принципала та агента координація вимагає відмови від опортуністичної поведінки в умовах «морального ризику», коли можна досягнути односторонньої вигоди за рахунок протилежної сторони [120, с. 48].

Експерт Світового банку Дж. Вулкок у публікації [349] на підставі результатів аналізу, здійсненого ним на базі країн ОЕСР, зробив спробу дослідити наслідки впливу соціального капіталу на економічне зростання та визначити місце соціального капіталу в економічному та соціальному розвитку. Дослідник прийшов до висновку, що для отримання адекватної відповіді на поставлені запитання потрібно провести ґрунтовні комплексні, міждисциплінарні наукові дослідження, які б інтегрували результати якісних і кількісних методів і стратегій досліджень, дали змогу розробити нові інструменти, які були б ефективні для точного вимірювання соціального капіталу. Він також вважає, що варто взяти за основу базові ідеї соці-

## РОЗДІЛ 4.

### СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

#### РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

#### ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

##### 4.1. Динаміка соціального розвитку України в контексті формування соціального капіталу

Соціальний капітал, як вже зазначалося вище, поділяють на позитивний і негативний [120, с. 53-54; 275, с. 2829-2846; 315, с. 21-34]. Позитивний соціальний капітал генерується у відкритих соціальних мережах (так званих «групах Патнема»), відносини та діяльність в яких спрямовані на отримання суспільного блага. Негативний соціальний капітал утворюється в закритих соціальних мережах («групах Олсона»), члени яких переслідують корисливі, міжособистісні та корпоративні цілі, не виробляють суспільних благ і цінностей, а створюють «кулуарні» блага, якими самі й користуються. «Групи Олсона» не тільки не приносять ніякої суспільної користі, але й наносять серйозну шкоду суспільству, оскільки їхні члени, як правило це державні чиновники та корупційно-олігархічні клани, поширюють корупційну поведінку, нівелюють морально-етичні цінності в суспільстві, незаконно збагачуються через корупційні схеми та оборудки, «розпорошують» бюджетні кошти та природні ресурси держави, вступають в протиріччя із соціально значущими та макроекономічними інтересами, що призводить до уповільнення соціально-економічного та суспільного розвитку в цілому.

Аналіз впливу соціального капіталу на трансформації в соціальному розвитку України видається за доцільне здійснити шляхом: визначення змін у позитивному соціальному капіталі за відповідними показниками, зокрема рівня життя та добробуту громадян, соціальних мереж, демографічного становища тощо; співставлення вище зазначених показників з

Цей суспільний феномен можна розглядати як: сприятливе середовище та потужніший стимул для «тінізації» економіки; прихований, неправомірний «податок» на бізнес. Економічний характер корупції виявляється в дискримінації підприємців, що настає в результаті зловживань чиновників, які обіймають посади в органах державної влади. Втім варто зауважити, що далеко не всі підприємці вважають корупцію явищем, яке має виключно негативний вплив на розвиток економічних відносин. Частина з них дотримується позиції, відповідно до якої корупція дає змогу ефективніше, успішніше та комфортніше вести підприємницьку справу, а хабарі – це плата за прискорення в оформленні справи або вирішення інших проблемних питань [124, с. 48].

Російські дослідники Л.І. Поліщук і Р.Ш. Меняшев вбачають економічну функцію капіталу, його вплив на економічне зростання в поширенні інформації, зміцненні довіри між партнерами по бізнесу, перетворенні позитивних іміджу та репутації в економіці в суспільне надбання, мобілізації ресурсів для суспільних проектів, підтримці благодійності та інших формах безкорисливої поведінки. Вони пропонують розглядати соціальний капітал суспільним ресурсом, який сприяє надходженню інвестицій, розвитку торгівлі та вирішенню соціальних проблем [120, с. 47].

А.Т. Коньков [73], досліджуючи економічну роль соціального капіталу, його значення в забезпеченні економічного розвитку суспільства, також дійшов висновку, що побудовані на довірі соціальні зв'язки та відносини між економічними суб'єктами детермінують соціальний капітал, який є важливою умовою ефективної економічної діяльності. Ним виявлено, що соціальний капітал виконує певні функції на мікро- та макрорівнях, зокрема, соціальний капітал:

дає змогу мінімізувати витрати економічних трансакцій;

сприяє формуванню позитивного ділового середовища, яке, зокрема, характеризується передбачуваністю, взаємодовірою;

забезпечує дотримання контрактних зобов'язань.

Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що соціальний капітал має значення в економічному зростанні.

ального аспекту капіталу («дух» соціального капіталу) і застосовувати їх в інноваційних підходах до аналізу питань політичної економії [349, с. 20].

Дж. Вулкок резонно зауважує, що в середині ХХ ст. у базових теоріях розвитку поняття «соціальні відносини» було витлумачено крізь призму обтяжливості, недоречності та експлуаторства. Втім нині стає все більше очевидним той факт, що такі підходи до трактування, формат розуміння сутності соціальних відносин втратили свою актуальність. Вони мають відійти у минуле, оскільки не відповідають сучасним викликам і реаліям економічного розвитку. Повоєнний період, а точніше, період історії після закінчення *холодної війни*<sup>21</sup>, характеризується широким спектром подій, які тісно пов'язані із соціальними відносинами та детерміновані ними в значній мірі: від етнічного насильства та громадянських війн до фінансово-економічних криз і широкомасштабного охоплення корупцією. Все це в сукупності зумовило потребу в перегляді, переосмисленні, зміні розуміння сутності, переоцінці соціальних вимірів, відносин (довіра, моральні цінності тощо), їх еволюції, впливу на економічне зростання та соціальний добробут населення. Соціальний капітал у широкому сенсі дає змогу відповісти на згадані вище виклики. Крізь призму аналізу соціального капіталу приходить розуміння соціологічного підґрунтя економіки, що має життєво важливе значення для ефективного вирішення складних проблем економічного зростання.

Економетричні результати, які отримані в наукових роботах Д. Родріком та В. Істерлі, є переконливими доказами на підтримку ідеї, що в цілому економічне зростання та спроможність до адаптації з економічними «потрясіннями» є явищами «близнюками». На їхню думку, в обох випадках успішність значною мірою детермінована соціальним капіталом – узгодженою взаємодією інститутів держави та громадянського суспільства, внаслідок якої генерується «консенсус середнього класу» [349, с. 18-19, 23].

Дж. Гратано, Р. Інглхарт, Д. Ліблан [277, с. 607-631] досліджували вплив на економічне зростання в 25 країнах «культурних цінностей», одним компонентом із яких є соціальна довіра. Застосований підхід дав авторам змогу визначити в якій мірі заощадливість і продуктивність праці працівників залежить від їхньої покірності та релігійної приналежності. Такий підхід певною мірою вимірює економічні норми та залежність індивідуумів від горизонтальних соціальних зв'язків і довіри, які є елементами концепції соціального капіталу.

Дж. Темпл і П. Джонсон у своїй публікації [338, с. 965-990] досліджували зв'язок між соціальними можливостями, потенціалом (соціаль-

<sup>21</sup> Примітка. *Холодна війна* – глобальна геополітична, військова, економічна та ідеологічна конфронтація між СРСР і його союзниками, з одного боку, і США та їхніми союзниками – з другого, яка тривала 45 років (березень 1946 – грудень 1991 рр.).

ним капіталом) та економічним зростанням. Вони намагалися охопити та виміряти такі «атрибути та якості індивідуумів і організацій, які впливають на їхнє реагування на економічні можливості, які з'являються в соціально-політичних інститутах». В ході проведеного ними дослідження було виявлено виразні зв'язки між соціальним потенціалом і темпами довготривалого економічного зростання. Один із підрозділів їхнього дослідження присвячено обговоренню зв'язків між соціальними можливостями і соціальним капіталом. Вони стверджують, що спільними компонентами обох досліджуваних категорій є довіра та асоціативна (мережна) діяльність. Тим не менш обрахований ними індекс, який базується на даних про соціальну довіру, зібраних у 44 країнах світу, немає ніякого зв'язку з показниками валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу. Досить сумнівним видається і зв'язок між обрахованим індексом, асоціативною діяльністю та довірою до парламенту відповідно. На думку автора, результати дослідження, отримані Дж. Темплом і П. Джонсоном, можна поставити під сумнів, оскільки вони мають примітивний зв'язок з економічним зростанням.

Як свідчать результати досліджень, проведених західними економістами, зміни прав власності невинуватені, якщо їх перерозподіл здійснено не добровільно, а примусово. Право власності буде забезпечувати економічне зростання за умов, коли суб'єкти, які втрачають таку цінність, як право власності, отримують повну компенсацію за свої втрати.

Д. Норт і Р. Томас [320, с. 26] вважають, що економічне зростання відбуватиметься тоді, коли права власності сприятимуть здійсненню соціально продуктивної діяльності. Розроблення, чітке формулювання та впровадження таких прав власності пов'язано з витратами. Для встановлення таких прав власності слід докладати необхідні зусилля, спрямовані на створення потенційних можливостей, за яких приватні доходи перевищували б трансакційні витрати. Захист і забезпечення прав власності належать до компетенції уряду, який порівняно з неформальними інститутами, що діють на громадських засадах, має змогу вирішити це питання з меншими витратами. Однак фінансові обмеження уряду можуть зумовлювати запровадження такої форми захисту прав власності, яка буде радше перешкоджати, ніж сприяти економічному зростанню. А відтак немає гарантій, що продуктивні варіанти інституційного устрою виникнуть у дійсності.

З огляду на викладене вище поведінка економічних агентів стосовно власності визначається та здійснюється під впливом різних інститутів (організацій, установ, норм, правил, традицій, зв'язків, довіри та ін.). Іншими словами, соціальний капітал, який формується в суспільстві, справляє істотний вплив на формування ефективних (неефективних) відносин

загострення соціальних проблем з причини невиконання бюджетних зобов'язань.

3. *Нецільове, неефективне та нераціональне використання бюджетних коштів*, зокрема, під час розподілу державних капіталовкладень, замовлень, що ще більше загострює проблеми бюджетного фінансування країни.

4. *Порушення у ході приватизації рівних можливостей* доступу та умов при формуванні приватних власників.

5. *Підвищення цін на продукцію та послуги* за рахунок корупційних «витрат», що має негативні наслідки для споживачів.

6. *Зниження довіри агентів ринку* до органів державної влади, які отримують репутацію неспроможних справедливо регулювати ринкові відносини, що призводить до погіршення інвестиційної привабливості країни, а отже, до спаду виробництва, наростання проблеми оновлення основних фондів тощо.

Колектив російських авторів [51, с. 62-63], провівши дослідження, зробили висновки, що соціальний капітал може справляти на економічне зростання такі впливи.

По-перше, побудовані на довірі економічні взаємовідносини при укладанні угод сприяють зниженню трансакційних витрат.

По-друге, економічна поведінка, яка базується на довірі у взаємовідносинах між економічними агентами, заощаджує та вивільняє ресурси, які вони можуть спрямувати на новітні технології, нововведення тощо.

По-третє, довіра в соціальних мережах, яка є невід'ємною складовою соціального капіталу, сприяє зменшенню витрат ресурсів, спрямованих на запобігання і протидію випадкам шахрайства, що виникають при здійсненні економічної діяльності.

По-четверте, розширення мережі зв'язків між агентами сприяє поліпшенню обміну інформаційними потоками та прискорює поширення інновацій.

По-п'яте, підвищення рівня довіри до держави та здійснюваної нею економічної політики позитивно відображається на створенні привабливого інвестиційного клімату.

По-шосте, залучення громадськості до процесу ухвалення важливих економічних рішень зумовлює підвищення рівнів ефективності та дієвості діяльності державних інститутів.

По-сьоме, соціальний капітал може бути певною мірою соціальною гарантією і давати окремим суб'єктам господарювання змогу вести більш ризиковану, але і потенційно більш прибуткову господарську діяльність.

Таким чином, корупція в економічному аспекті є «ерозією» економічних відносин, яка безпосередньо впливає на економічний розвиток.



системи і унеможливити будь-які реформи. Беззаперечним також є той факт, що в державах з високим рівнем корупції часто виникає політична та економічна нестабільність, що в свою чергу підриває довіру з боку інвесторів до таких держав, стримує їх від капіталовкладень в них.

Результати статистичного аналізу економічних аспектів корупції та макроекономічної політики дають підставу стверджувати про існування виразного взаємозв'язку між досліджуваним феноменом і макроекономічним управлінням потоками капіталу, та встановлено таке [48]:

чим більший рівень корупції в країні, тим менше її спроможність збирати податки – граничні витрати справляння податків різко збільшуються з ростом корупції;

прямі іноземні інвестиції складають відносно меншу частку імпорту капіталу в корумпованих країнах, ніж у країнах з меншим рівнем корупції – корумповані країни мають незначні та нестабільні заощадження, що у свою чергу знижує можливості макроекономічного управління.

Ісландський економіст Т. Гільфасон [28, с. 463-464] відносить корупцію до макроекономічних факторів, оскільки це явище впливає на якість економічної політики, а відтак і на показники соціального добробуту. Він доводить кореляцію показників сприйняття корупції з рівнем відкритості економіки для зовнішньої торгівлі, інвестицій, вільного ціноутворення на внутрішніх ринках та ін. Економіст наводить докази щодо впливу показників якості економічної політики на економічне зростання. Разом з тим він слушно звертає увагу на труднощі, які існують у визначенні впливу досліджуваних факторів на економічне зростання.

Намагання дослідити вплив соціального капіталу на економічне зростання зроблено й багатьма дослідниками з ближнього зарубіжжя. В контексті викладеного вище матеріалу щодо взаємозв'язку між корупцією як формою негативного капіталу та економічним зростанням увагу автора привернули результати дослідження щодо економічних наслідків від корупції, проведеного експертами російського регіонального громадського фонду ИНДЕМ. Аналіз публікацій [48; 155, с. 154-158] дає підстави виокремити такі найбільш суттєві економічні втрати від корупції.

1. *Порушення умов конкуренції та механізмів функціонування ринку* – суб'єкти господарювання часто неправомірно отримують перевагу не від своєї конкурентоспроможності, а від хабарництва, що спричиняє зниження рівня ефективності ринку та дискредитує філософію ринкової конкуренції.

2. *Поширення «тіньової» економіки*, що призводить спочатку до зменшення податкових надходжень і дохідної частини бюджетів, а пізніше – до втрати державою фінансових важелів управління економікою,

власності. Соціальний капітал у формі системи встановлених державою правових норм і правил та підкріплюваний відповідними санкціями з її боку набуває значення соціального регулятора поведінки економічних агентів у відносинах власності, в економічній взаємодії.

Результати дослідження інших західних дослідників [280, с. 340], які намагалися виявити зв'язок між соціальним капіталом та економічним зростанням шляхом аналізу та співставлення низки показників (освіти, інвестицій, ВВП, інфляції та ін.), також видаються недостатніми для встановлення такого зв'язку. Так, дослідження Р. Холла і К. Джонса [283, с. 83-116] спрямовано на пояснення відмінностей у рівнях ВВП у 130 країнах світу. Вони також виявили, що кореляція у показниках фізичного капіталу та освіти тільки частково може бути поясненням позитивних змін в економічних показниках. Ними задокументовано, що позитивна динаміка в накопиченні капіталу та продуктивності зумовлена відмінностями в інститутах та в здійснюваній державою політиці. Таке явище вони називають «соціальною інфраструктурою» та пропонують його вимірювати шляхом поєднання двох індексів: *індексом державної регуляторної політики*, який складається з цілої низки економічних показників, які здебільшого пов'язані з міжнародною інвестиційною діяльністю, оцінками ризику капіталовкладень тощо; *індексом політичної стабільності*, який визначає ступінь відкритості національної економіки, її включення в міжнародну торгівлю. Р. Холл і К. Джонс вважають, що перекося в соціальній інфраструктурі зумовлюють значні відмінності в накопиченні капіталу, рівнях освіти та продуктивності, а отже і в показниках доходів у різних країнах.

Дослідник Т. Кейсі в статті [238, с. 96–117], проаналізувавши окремі показники – економічні та соціального капіталу (участь громадянського суспільства, мережна діяльність у громадських та економічних об'єднаннях, соціальна довіра), отримані упродовж декількох десятиліть на базі 11 британських регіонів, не виявив чітко вираженого взаємозв'язку між соціальним капіталом, зменшенням регіональних економічних відмінностей та економічним зростанням у Великій Британії. Ним виявлена певна позитивна кореляція між показниками економічними, довіри та громадянської активності, що підтверджує гіпотезу, висунуту ним та іншими західними дослідниками. Т. Кейсі виклав переконливі докази, які засвідчують правдивість гіпотези дослідження, а саме – соціальний капітал (довіра, соціальні мережі) може позитивно впливати на тривалу економічну продуктивність, а отже, на економічне зростання.

В емпіричному дослідженні С. Кнека і Ф. Кіфера [298, с. 1251-1288], результати якого було опубліковано в щоквартальному економічному журналі, зроблено спробу проаналізувати соціальний капітал та зробити оцінку його вимірів у межах теорії економічного зростання. Викори-

стовуючи індикатори довіри і соціальних норм, які отримано в ході опитування, проведеного в 29 країнах з ринковою економікою, автори публікації наводять докази стосовно того, що соціальний капітал має значення в економічній діяльності та позитивний зв'язок з економічним зростанням. Втім, на думку автора, показники членства в соціальних мережах і довіри, за якими дослідники пропонують вимірювати соціальний капітал, не можна віднести до економічних показників. А відтак результати дослідження мають досить сумнівний зв'язок з економічною діяльністю та економічним зростанням.

У контексті викладених вище результатів, отриманих у ході проведеного С. Кнеком і Ф. Кіфером дослідження, економічне значення соціального капіталу можна розглядати здебільшого крізь призму людського капіталу (освіта, навчання та ін.), ефективності та якості державного управління (органів державної влади, створення належної нормативно-правової бази тощо), які є передумовами економічного зростання.

Разом з тим можна погодитися певною мірою із західними дослідниками в тому, що рівні довіри та соціальні норми можуть бути вищими в країнах, в яких показники доходів населення мають меншу відмінність (незначна економічна диференціація), а населення в них є етнічно однорідним та з більш високим рівнем освіти. Не викликає сумніву й інше ствердження авторів, що інститути держави мають ефективно виконувати такі функції, як: стримування утворення та функціонування олігархічних угруповань, «загарбування» ними ринків, запобігання, протидія корупційним та бюрократичним проявам з боку чиновників.

Як вже зазначалося вище, вплив соціального капіталу на економічне зростання може бути як позитивним, так і негативним. На практиці трапляються часто випадки, коли створюються та діють так звані *закриті соціальні мережі*, в яких і генерується негативний соціальний капітал. Такі мережі характеризуються емоційною прив'язаністю їхніх членів один до одного та переслідуванням ними, як правило, вузьких особистісних, групових, корпоративних цілей та інтересів. Внаслідок таких взаємовідносин члени закритих соціальних мереж отримують або сприяють отриманню іншими членами закритих «кулуарних» благ, не створюють суспільних благ, цінностей тощо. Такі соціальні мережі трансформуються в так звані «групи Олсона».

Суспільна віддача негативного соціального капіталу є не тільки «нульовою», але й негативною. Це пояснюється тим, що члени закритих соціальних мереж вступають в конкуренцію за обмежені ресурси, протиріччя з інститутами, які відстоюють суспільно значимі інтереси як в економіці, так і суспільстві в цілому. Закриті соціальні мережі можуть також призводити до виникнення та існування дискримінації, оскільки аутсайде-

тає увагу на те, що державні чиновники, які зазвичай причетні або займаються безпосередньо розподілом економічних привілеїв і пільг, наділені правом діяти на власний розсуд. Такі можливості потенційно створюють сприятливе середовище для випадків корупції, під якою Роуз-Аккерман розуміє плату за отримання матеріальної вигоди. В контексті даного дослідження такі плати – це трансакційні витрати. Зрозуміло, що в економічних агентів, приватних осіб і компаній, які схильні отримати найбільш сприятливий режим для ведення справи, може виникнути і на практиці часто реалізується бажання купити такий режим. Іншими словами, корупція є способом зниження трансакційних витрат. За допомогою хабарів можна зменшити податкові платежі, ухилитися від виконання або дотримання встановлених інститутами держави регуляторних норм. Проявами «аморального» соціального капіталу можуть бути порушення екологічного законодавства, ухилення від сплати податків, протегування або навіть гарантування недоторканності для злочинних угруповань.

Має сенс думка дослідниці, що якби з економічної точки зору хабарі насправді були важелем ефективного розподілу ресурсів та ринковим механізмом, який стимулює конкуренцію, то їх необхідно узаконити, а їхні розміри – оприлюднити. Науковець доводить, що незважаючи на економічні переваги, які потенційно можуть отримати від корупції економічний агент (хабародавець) і чиновник (хабарник), негативні економічні та інші наслідки цього явища є беззаперечними.

Автор відносить хабарництво до видів економічної корупції, який виявляється в ході розподілу державою суспільних благ. Хабарництво тісно взаємопов'язане з іншим негативним неформальним і аморальним соціальним проявом – бюрократизмом. Зазвичай бюрократи причетні до «продажу» суспільних благ за ціною, значно нижчою ринкової. За таких обставин виявляється закономірність функціонування ринку – значне перевищення попиту над пропозицією на ці блага. Бюрократи «вирівнюють» попит і пропозицію шляхом хабарництва: для отримання даного блага клієнти повинні платити їм більшу суму. Чиновники з метою переслідування корисливих цілей, отримання неправомірних прибутків, вигоди можуть затягувати процес, штучно створювати дефіцит, різноманітні «паперові бар'єри», перепони тощо [145, с. 31].

Як зазначає Роуз-Аккерман, у таких країнах, як Пакистан, Мозамбік, Заір, Гана, Малі та ін., корупція призводить до значного зменшення показника ВВП, його частки в бюджеті. На її думку, корупція є спотворювачем і справжнім бичем трансформації економіки, функціонування ринкових відносин. Корумпована система оподаткування та справляння митних платежів, яка забезпечує привілеї певним групам та особам, може звести нанівець зусилля з впровадження в країні прозорості та дієвої фіскальної

рекрученого» тлумачення нормативних актів, застосовувати їх на власний розсуд з корисливих міркувань. Вони також можуть ухвалювати нові «додаткові» правові норми, вимоги, для того щоб отримати більше хабарів та можливості для неправомірної економічної ренти. Це пояснюється тим, що корумповані бюрократи намагаються штучно затягувати переговори, встановлюють додаткові перешкоди, наприклад, при реєстрації документів, для того щоб «засвідчити» менеджерів підприємств у доцільності «змащування» бюрократів. До того ж в процесі ведення бізнесу підприємцям довелося стикатися з високими, а не низькими витратами капіталу. Іншими словами, вартість капіталу для підприємств, які давали хабарі, є високою, а «раціональна» поведінка бюрократів переважає позитивний ефект від «змащення».

На підставі результатів опитувань [344, с. 14-15] з'являються підстави: поставити під сумнів економічну ефективність хабарництва, як форми неформальних відносин, а в контексті даного дослідження – негативного соціального капіталу; висновувати про необхідність розроблення належної нормативно-правової бази економічної діяльності, забезпечення її дотримання, що стримує хабарництво та корупцію в цілому. У цьому контексті можна стверджувати, що хабарі, як форма негативного соціального капіталу, не завжди гарантують зменшення трансакційних витрат, швидке й ефективне вирішення економічними агентами питань входження на ринок тощо.

Таким чином, що відносини у соціальних мережах нерідко можуть мімікрувати, перетворюватися в корумповані, що призводить до генерування негативного соціального капіталу. Як свідчить практика, проявом впливу корупції на економічні відносини є дискримінація економічних агентів, суб'єктів господарювання, які не входять у такі мережі. Можна навести такі приклади економічної дискримінації, як:

неправомірне встановлення чиновниками обмежень на види підприємницької діяльності;

примушування економічних агентів до укладання не вигідних для них угод, збиткової реалізації товарів чи надання послуг певним особам за нижчими цінами;

створення для окремих суб'єктів підприємництва сприятливих для ведення справи умов, пільгового режиму, що призводить до порушення конкуренції.

Сузанна Роуз-Аккерман, професор правознавства з Єльського університету, в роботі «Корупція і держава. ...» [145] досліджувала феномен корупції, як «аморальних» відносин або негативного соціального капіталу та наслідки його впливу на економіку й інші сфери суспільного життя в багатьох країнах світу. В продовження викладеного вище вона також звер-

ри (особи, які не мають членства в таких соціальних мережах) мають обмежені можливості для досягнення економічного і професійного успіху з причини відсутності необхідних для цього контактів, зв'язків і взаємодій [120, с. 53-54].

Експерт МВФ П. Мауро [310, с. 681–712] досліджував вплив бюрократичної чесності, ефективності та корупції на економічне зростання. Результатами дослідження виявлено негативний зв'язок між корупцією й показниками інвестування, ВВП та економічним зростанням в цілому. Ним встановлено, що зменшення на 1 % розрахованого ним індексу бюрократичної ефективності, який базується на показниках корупційно-бюрократичних проявів, може привести до підвищення рівня інвестицій на 5 %, а щорічні темпи зростання ВВП можуть зростати більш ніж на 0,5%. Високий рівень хабарництва погіршує економічні показники та зменшує ймовірність уряду залишитися при владі. Корупційні вчинки політиків скорочують їхні «горизонти» у політичній діяльності: бажання «отримати великий шматок пирога сьогодні може повернутися для них втратою доступу до пирога завтра». В межах окремо взятої країни наслідками цього негативного феномену є політична нестабільність та економічний спад.

Зменшення показника ВВП на одну особу внаслідок корумпованості чиновників, політичної та економічної нестабільності призводить до зменшення витрат з державного бюджету на соціальну сферу. Емпіричні висновки дослідження дають змогу пояснити такі факти: корумпована, громізка бюрократія, яка притаманна країнам «третього світу», є причиною політичної нестабільності країни, уповільнення темпів економічного зростання, що призводить до бідності країни, зубожіння її населення. Іншими словами, автор встановив причинно-наслідковий зв'язок між неефективністю інститутів та економічним зростанням.

Соціальний капітал виконує важливу функцію, яка полягає в запобіганні та протидії інститутам у нецільовому, неправомірному використанні наданих державою владних повноважень, тобто в маніпулюванні посадовими особами держави з метою отримання ними приватної вигоди за рахунок суспільства. Без такого протегування інститути можуть втратити здатність належним чином, добросовісно виконувати свої функції, внаслідок чого суспільство понесе значних втрат. Громадський контроль над інститутами від зловживань, пов'язаних з нецільовим використанням наданих владних повноважень, також стикається з проблемою колективних взаємодій, оскільки повноцінний інститут є суспільним благом. Держава не завжди спроможна належним чином захистити інститути від їх нецільового використання, особливо якщо суспільство усувається від вирішення цього завдання. В таких випадках інститутам загрожує «захоплен-

ня» і дискредитація агентів з боку недобросовісних чиновників [121, с. 38-44].

Тематика співвідношення економічних вигод і втрат від корупції посідає одне з провідних місць у науковій літературі. Корупція, яка базується на неправомірних купівлі та продажі політичних послуг, має економічні вигоди. Поширеною серед сучасних економістів є думка, що давання хабара «змащує бюрократичні колеса», знижуючи бюрократизм, зменшує трансакційні витрати та тим самим підвищує економічну ефективність.

У так званій *функціональній теорії корупції*, яка побудована на «прихованих функціях політичного механізму», стверджується, що продаж і купівля політичних послуг мають певні політичні та економічні «вигоди». В теорії також стверджується, що корупційні вчинки є потужним механізмом інтегрування людей в економічне й політичне життя [48].

С.Ф. Гантінгтон, відомий американський соціолог і політолог, колишній директор Інституту стратегічних досліджень Гарвардського університету, прихильник вказаної вище теорії, у роботі [291] доводить, що економічний розвиток корелюється з бюрократизмом: показники темпів економічного зростання вищі в країнах, у яких з боку чиновників (бюрократів) менше бюрократичних проявів, і навпаки. Корупцію він розглядає, як ефективний механізм інтегрування агентів в економічне та політичне середовище. На його думку, економічні вигоди від корупції є більшими порівняно з шкодою, яку це явище може завдати економіці.

У контексті неолібералізму корупційні поведінка та відносини аналізуються крізь призму неоліберальної теорії (вільний ринок, досконала конкуренція, мінімізація втручання держави, раціональність поведінки індивідів тощо). Даний підхід базується на твердженні, що корупційні суспільні відносини – це вибір раціональних агентів. Прихильники неолібералізму, зокрема, Г.С. Беккер [231, с. 169-217], С. Роуз-Аккерман [145] та ін., стверджують, що в умовах обмеженості ресурсів суб'єкти ринкових відносин і чиновники шукають ефективний спосіб реалізації своїх інтересів, а саме через корупцію, яку можна розглядати раціональним підходом до оптимізації витрат. Поведінка чиновника і підприємця є схожою: їхні зусилля спрямовані на використання наявних обмежених ресурсів (фінансовий капітал, фізичний капітал, адміністративний ресурс, соціальний капітал тощо) з отриманням максимальної економічної вигоди для себе.

В цілому, варто відмітити, що питанням аналізу економічних аспектів корупції приділяється значна увага з боку економістів. Вивчення висновків і результатів проведених ними наукових досліджень в межах даної роботи сприятиме кращому розумінню економічної природи корупції, як найбільш поширеної форми негативного соціального капіталу. Нині еко-

номічний аналіз корупції здійснюється серед представників різних економічних шкіл і течій. Варто відзначити, що їхні погляди на аспекти корупції, методологічні підходи до аналізу цього феномену є вкрай неоднозначними та відмінними.

Незважаючи на існування розмаїття наукових точок зору економістів на корупцію, в більшості економічних наукових праць, публікаціях це явище розглядається як раціональна поведінка економічних агентів і суб'єктів господарювання. Базуючись на таких постулатах економічних теорій, як недосконалість ринків та обмежена раціональність поведінки, економісти аргументують свою прихильність до корупції та економічної вигоди від неї. Спільним у них є передумова скоєння корупційного правопорушення – рішення щодо давання або отримання хабара, як і будь-яке економічне рішення, приймається на базі звичайного обчислення прибутків (переваги, вигоди, блага тощо) та витрат (шкоди, можливості настання покарання тощо) [155, с. 154-158].

Викладена вище С. Гантінгтоном теза щодо підвищення економічної ефективності через корупцію базується на припущенні, що економічні витрати, які контролюються з боку державних чиновників, можуть бути знижені або анульовані за рахунок хабарництва. Втім існують аргументовані докази багатьох дослідників, які, щонайменше, піддають сумніву достовірність даної тези: ними доведено, що корупція має значні дезінтеграційні наслідки для економічного і політичного життя суспільства.

Зокрема, економісти з Бюро економічних досліджень при Світовому банку Д. Кауфман і Шанг-Джін Вей [344], намагалися з'ясувати, чи існує взаємозв'язок між фактом сплати хабара, втратою часу менеджерами на подолання бюрократичних перепон і витратами капіталу. У дослідженні, яке було проведено ними на базі 2827 підприємств у 58 країнах світу, в тому числі в Україні, зроблено спробу встановити взаємозв'язок між трьома явищами: даванням підприємцями хабарів; часом, затраченим підприємцями на обговорення відповідних питань з чиновниками; обсягами коштів, витрачених ними на хабарі. На противагу постулату функціональної теорії корупції, що це явище є ефективним «змащенням бюрократичного колеса», вони виявили, що фірми, які платять більше хабарів, витрачають часу, як правило, більше, а не менше на бюрократичні переговори.

Вказані дослідники також зробили висновок [344, с. 14-15], що хабарі, які давалися чиновникам підприємцями, можуть як сприяти уникненню проявів бюрократизму, так і зумовлювати виникнення для останніх нових адміністративних перепон і затримок. Виявилось, що підприємці, які давали хабарі, змушені були витрачати набагато більше, а не менше часу на бюрократичні переговори – узгодження з чиновниками різних питань. Чиновники можуть затягувати вирішення справи, вдаватися до «пе-

корупційний злочин, залишає незадовільним. Як і в попередні роки, вищі посадові особи держави рідко притягуються до відповідальності та отримують адекватне покарання за свої вчинені корупційні злочини. Варто зазначити, що наприкінці 2011 р. в Україні було ухвалено пакет антикорупційного законодавства, а курс державної політики щодо протидії та запобігання корупції було визначено пріоритетним у нашій державі [129]. Разом з тим заходи, які визначено Національною антикорупційною стратегією на 2011-2014 роки та Державною програмою щодо запобігання і протидії корупції на 2011-2015 роки, не було профінансовано. Зазначена Стратегія так і не стала ефективним інструментом антикорупційної політики, А Національний антикорупційний комітет, який було утворено ще в 2010 р. при Президентові України як консультативно-дорадчий орган, практично не діяв. Принаймні результати його засідання та прийняті антикорупційні рішення в ЗМІ не було оприлюднені [177, с. 14].

У 2014 р. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» [129], який було прийнято в 2011 р., втратив чинність на підставі прийнятого Верховною Радою України Закону України «Про запобігання корупції» [127] та Закону України «Про Національне антикорупційне бюро України» [130]. Законом України «Про засади запобігання і протидії корупції» [129] визначено правові та організаційні засади функціонування системи запобігання корупції в Україні, зміст та порядок застосування превентивних антикорупційних механізмів, правила щодо усунення наслідків корупційних правопорушень. У 2014 році також було прийнято Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014-2017 роки» [128], який водночас є Антикорупційною стратегією. В зазначеній Стратегії ведеться мова про те, що саме корупція є однією з причин, що призвела в 2013–2014 рр. до масових протестів в Україні. Українці вважають свою державу однією з найбільш корумпованих у світі: 36 % українців були готові вийти на вулицю, протестуючи проти корупції, яка, на думку опитаних, входила до переліку найбільших проблем населення та викликала особливе занепокоєння у 47 % громадян.

Беручи до уваги кращий міжнародний досвід та аналізуючи зазначені вище Національні антикорупційні стратегії, як основних нормативно-правових програмних документів протидії утворенню та існуванню негативного соціального капіталу, варто відмітити відсутність у них чітких показників, за якими можна було здійснювати моніторинг та оцінку стану ефективності реалізації їх положень. Непередбачено в Стратегіях і механізми виконання визначених заходів Національним антикорупційним комітетом та залучення громадськості до процесу протидії корупції. А відтак, іожна зробити припущення, що ефективної стратегії протидії негативному соціальному капіталу в Україні немає наразі.

Слід відмітити, що показники кількості зареєстрованих об'єднань громадян, які наводяться Державною службою статистики України, Міністерство юстиції України, недержавними і міжнародними інститутами істотно відрізняються, що зумовлено різними офіційними методиками статистичного обліку. Також варто брати до уваги, що за даними Державною службою статистики України про результати своєї діяльності органам державної статистики прозвітувало 41,7% від загальної кількості центральних органів громадських організацій із статусом юридичної особи, інші не були знайдені за реєстраційними адресами, а відомості про їхнє розташування невідомі [41, с. 2]. Крім того, багато зареєстрованих в Україні громадських об'єднань не є постійно діючими, активними, або ж взагалі реально існуючими. Тобто, офіційна статистика дає змогу отримати точну інформацію про реальну кількість громадських об'єднань, а результати аналізу – об'єктивно та достовірно встановити тенденції розвитку позитивного соціального капіталу в Україні.

На думку європейських експертів, організації громадянського суспільства, які є відкритими соціальними мережами, що не мають відношення до корупції та дотримуються принципів правової держави, є важливими для розвитку ефективних органів влади. Вони вважають, що громадянське суспільство, втіленням якого є позитивний соціальний капітал, є рушійною силою процесу реформ, імплементації угоди про асоціацію з ЄС. Завдяки активній позиції громадянських організацій в Україні за два останніх роки здійснено більше реформ, ніж за попередні 20 років. За їхніми оцінками, громадянське суспільство в Україні найбільш динамічно розвивається з-поміж усіх країн пострадянського простору [106].

Важко не погодитися з викладеними вище твердженнями експертів. Разом з тим, доводиться констатувати, Серйозним недоліком функціонування позитивного соціального капіталу в Україні є недооцінка в державі важливості громадських організацій в розвитку соціальному та суспільному в цілому. У процесі розроблення та реалізації соціальної політики, вирішенні важливих питань соціального розвитку державні чиновники демонструють закритість, нехтують конструктивну співпрацю та взаємодію з громадськими організаціями на рівноправних засадах, не бажаючи розглядати їх як партнера. Чиновники, які в входять в закриті корупційні соціальні мережі незацікавлені до такого формату взаємодії, намагаються зберегти «статус-кво», приховано або прямо протидіючи будь-яким нововведенням, які ставлять під загрозу розкриття громадськими організаціями своїх бюрократичних пасток, корисливих або внутрішньовідомчих інтересів корупційних схем і оборудок. Слід також відмітити, що представники громадських організацій не мають належного досвіду співпраці з органами державної влади щодо формування та здійснення контролю за реалі-

зацією соціальної політики, виконанням завдань, пов'язаних з соціальних розвитком. Низький рівень кваліфікації, відповідних практичних вмінь і навичок у представників громадських організацій, відсутність державних програм навчання та підвищення їх кваліфікації є також недоліком формування і розвитку позитивного соціального капіталу в Україні.

З метою визначення масштабів впливу соціального капіталу на соціальний розвиток в Україні проаналізуємо динамічні зміни окремих відповідних показників, зокрема доходів і витрат населення, середньомісячної заробітної плати найманих працівників. Проаналізуємо також показники демографічного стану України, зокрема міграції, тривалості життя та природного руху населення. Отримані результати аналізу зіставимо з індексами сприйняття корупції, як показника негативного соціального капіталу, та з отриманими вище результатами.

До показників, які характеризують соціальний капітал, рівень життя громадян, слід віднести трудову міграцію населення, а точніше *сальдо зовнішньої* (за межі країни) та *внутрішньої* (в межах країни) *міграції*. Трудова міграція є найбільш масовим, соціально та економічно детермінованим міграційним потоком в Україні впродовж років її незалежності. Результати опитувань населення, проведених Державною службою статистики України [171], свідчать, що не менше одного разу на роботу за кордон виїжджали 1,2 млн. українців (без врахування осіб, які виїхали за кордон і не повернули в Україну). Крім того, інформація про відсутність надавалася членами їхніх домогосподарств, які залишаються в Україні. А відтак, реальна чисельність трудових мігрантів з України є значно більшою. За підрахунками вітчизняних експертів кількість трудових мігрантів, заробітчани за межами України є традиційно високою та складає не менше 2,5–3 млн осіб [125, с. 111].

Дійсно, міграційний рух населення є демографічним процесом зміни його чисельності та складу за рахунок його територіального переміщення, який чутливо реагує на соціально-економічне становище та політичні зміни. Громадяни в переважній більшості випадків від'їжджають за межі територій регіонів, країни, в яких відносно нижчий рівень життя в місця з кращими умовами проживання, можливостями працевлаштування, вищими рівнями заробітної плати, добробуту тощо. Відкритість економіки, зовнішніх ринків праці стимулює соціальні верстви населення активно включатися в міграційні потоки задля пошуку роботи, підвищення доходів родин у більш «заможних» регіонах, країнах.

Події в Україні, які пов'язані з анексією Криму, зовнішньою агресією на Сході суттєво вплинули на міграційну поведінку, закономірно посилили міграційне переміщення українців, що безумовно відобразилося на формуванні соціального капіталу в країні. Офіційні дані міграційної ста-

вжиття заходів щодо інформування громадськості про прояви та стан корупції в країнах світу.

ІСК складається щорічно експертами ТІ на базі оцінок рівня корупції за 10-бальною шкалою, зроблених підприємцями та аналітиками. По суті, ІСК є «лакмусовим папірцем» поглядів, ставлення суспільства до корупції, на базі якого зарубіжні інвестори, менеджери торгових компаній, банків приймають рішення щодо розміщення доцільності капіталовкладень, ведення торгівлі, надання кредитів та ін. А відтак у контексті даного дослідження ІСК розглядається як один з показників оцінки рівня накопичення негативного соціального капіталу на міжнародному рівні для окремо взятої країни світу.

На підставі розрахованих співробітниками ТІ даних ІСК протягом 1998-2015 рр., які розміщено на веб-сторінці [247], автором побудовано діаграму динамічних змін рейтингів ІСК для України (див. *Додаток Б*) в порівнянні до загальної кількості держав, в яких проводилися дослідження рівня сприйняття корупції. Рівень корупції на діаграмі візуально можна встановити таким чином: чим ближче знаходяться показники в секторах, визначених за роками, один до одного, тим вищий рівень корупції в Україні, та, навпаки, чим далі – тим менший.

Аналіз діаграми (*Додаток Б*) дає змогу зробити наступні висновки: рейтинги ІСК для України залишаються протягом 1998-2015 рр. незмінно критично високим;

рейтинги ІСК у періоди 1998-2004 рр., 2008-2013 рр. наближаються до показника загальної кількості держав, 3-поміж яких проводилися дослідження, що означає критично високий рівень корупції;

тенденція до зниження рівня сприйняття корупції в Україні спостерігалася в 2005-2008 рр., 2014-2015 рр.

Насторожує також і те, що за щорічними ІСК та порівняльними рейтинговими оцінками корупції Україна прирівняна до таких «неблагополучних» країн, як Камерун, Зімбабве, Судан, Нікарагуа, Нігерія, Мозамбік, Кот-д'Івуар, з якими наша держава поділяє сусідні місця у відповідних рейтингових таблицях.

У 2015 р. рейтинг ІСК в Україні становив 130 місце зі 168 країн, в яких здійснювалася оцінка цього показника. Україні вдалося підвищити цей рейтинг завдяки більш критичному в порівнянні з попередніми роками ставленню громадськості до корупціонерів. Кількість гострих журналістських розслідувань і матеріалів про прояви негативного соціального капіталу зростає в ЗМІ, що змушує владу певною мірою реагувати на них, щоб не втратити довіру до себе з боку виборців [60].

Разом з тим, забезпечення владою одного з ключових аспектів протидії та запобігання корупції – невідворотності покарання за вчинений

кишенях чиновників». Щороку українське суспільство втрачає приблизно 20 млрд грн: саме така сума коштів не надходить до бюджету або викрадається через корупційні схеми. На вищому рівні в державі визнано, що «розкрадання бюджетних коштів та стратегічних ресурсів країни – землі, надр, стало постійною новиною у нашій державі. Корупція перетворилася в Україні на спосіб існування бюрократичного апарату і є причиною масштабної тінізації економіки». Наслідком корупційних схем є недоотримані інвестиції, відсутність коштів на модернізацію, застаріла соціальна інфраструктура [224].

У Верховній Раді України в Комітеті з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією відбулися слухання, на яких, зокрема, констатувався факт, як незаперечний, що корупція в Україні проникла у всі державні інституції, має організований характер та створює реальну небезпеку для української економіки. Корупція в українському суспільстві перетворилася в системне явище, яке гальмує надходження інвестицій, підживлює нестабільність та утримує економічну систему в невизначеності. Ситуацію з корупцією визнано критичною та такою, що вимагає вжиття невідкладних заходів щодо її поліпшення [154, с. 10, 76].

Варто зазначити, що на критичний рівень корупції в Україні вказують МВФ, Світовий банк та інші міжнародні фінансові інститути. За експертними висновками, корупція в нашій державі не тільки залишається на критично високій межі, але в порівнянні з іншими країнами світу має тенденцію до погіршення. Експерти також відзначають, що корупція вкрай негативно позначається на економічному розвитку України.

Дійсно, за результатами багатьох досліджень, проведених міжнародними інституціями, нашу державу, починаючи з 1990-х років, з часів розпаду колишнього СРСР, незмінно відносять до найбільш корумпованих країн у світі. Переконливим свідченням цього є *індекси сприйняття корупції*<sup>29</sup> (далі – ІСК) та порівняльні рейтинги [247], які розраховуються *Трансперенсі Інтернешнл*<sup>30</sup> (далі – ТІ). Як відомо, ТІ є найвпливовішою міжнародною організацією, яка, починаючи з 1993 р., спрямовує свою діяльність у таких двох базових напрямках:

проведення щорічних досліджень і здійснення оцінок рівнів корумпованості окремо взятої країни та регіонів світу за ІСК;

<sup>29</sup> **Індекс сприйняття корупції** (від англ. *Corruption Perceptions Index*) розраховується за результатами опитування громадян, іноземців, підприємців і аналітиків, які проживають в окремо взятій країні. ІСК оцінюється за десятибальною шкалою, відповідно до якої: 10 балів – найнижчий рівень корупції; 0 балів – найвищий рівень корупції.

<sup>30</sup> **Трансперенсі Інтернешнл** (від англ. *Transparency International* – міжнародна прозорість) – міжнародна недержавна організація, що досліджує проблематику та рівень сприйняття корупції, як в окремо взятих країнах, так в світі в цілому.

тики показують, що в 2014 р. сальдо міграції є додатним (22 592 осіб), але на 29,2% меншим порівняно з 2013 р. (31 913 осіб) [2, с. 623-624]. Такі зміни в показниках засвідчують тенденцію, що виїзд з України зростає, а в'їзд – скорочується. Втім, статистичні дані не відображають реальні міграційні процеси та стану, оскільки більшість емігрантів з України не оформлюють офіційно свій виїзд для постійного проживання в зарубіжні країни або відповідну реєстрацію.

Аналіз статистичних даних [2, с. 623-624; 165, с. 347; 166, с. 338] дає підстави стверджувати, що протягом 2005-2014 рр. у двох третинах українських регіонів сальдо міжрегіональної міграції та показник зовнішньої міграції в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення є від'ємними. Найбільше міграційне скорочення населення спостерігалось в Кіровоградській (-14,3) і Херсонській (-11,6) областях, а найбільше зростання – в м. Києві (19,3) і в Київській області (17,6).

Негативне сальдо міграції хоч і забезпечує добробут українців, знижує конкуренцію на ринку праці, але зумовлює руйнування сімейних відносин. Первинною ланкою, джерелом формування соціального капіталу на нанорівні є, як зазначалося вище, сім'я. В сучасних реаліях розвитку українського суспільства можна спостерігати виразну тенденцію до руйнування сімейних відносин. Якщо проаналізувати офіційні статистичні дані кількості шлюбів і розлучень [166, с. 334], то можна виявити, що в Україні з 1990 р. до 2014 р. середній показник кількості:

шлюбів склав 7,24 на 1 тис. осіб наявного населення;

розлучень – 3,73 на 1 тис. осіб наявного населення.

Іншими словами, в Україні майже кожний другий зареєстрований шлюб розпадається. Існують переконливі докази, що зростання кількості розлучень пов'язане певною мірою з зовнішньою та внутрішньою трудовою міграцією економічно активного населення. Звісно, що така статистика розірвання шлюбів викликає занепокоєння, оскільки негативно позначається на потенціалі соціального капіталу в Україні, дискредитує усталені у суспільстві моральні цінності.

Аналіз кількості наявного населення України [2, с. 618] дає підстави констатувати, що в 2015 р. порівняно з 2000 р. населення країни зменшилося на 3,1 млн. осіб<sup>23</sup> та на 9,0 млн. осіб порівняно з 1991 р. або на 6 % та 17,4 % відповідно. Аналізом складу населення виявлено, що основною причиною цих втрат є скорочення населення економічно активного та репродуктивного віку, зокрема за рахунок зростання міграції, еміграції та зниження природного приросту. Багато трудових мігрантів, працевлашту-

<sup>23</sup> **Примітка.** Без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

вавшись, забирають з собою своїх близьких. Знижується народжуваність в репродуктивно активних групах жінок 15-19 і 20-24 років. Водночас, існує тенденція до зростання питомої ваги осіб у віці 60 років і старші: з 18,0% у 1989 р. до 21,4% в 2013 р. Кількість пенсіонерів в Україні складає приблизно 14 млн. осіб. Починаючи з 2006 р. до нині показник кількості пенсіонерів у розрахунку на 1 тис. населення перевищує 300 осіб [2, с. 638]. Експерти прогнозують, що до 2035 р. питома вага осіб віком 60 років і старші може зрости до 27%.

З 1991 р. в Україні спостерігається природне скорочення населення (кількість померлих перевищує кількість народжених): середній показник за період 1991-2015 рр. на 1 тис. наявного населення склав –5,8 осіб. Україна займає 121 місце в світі за показником середньої тривалості життя при народженні, який на 2,7 роки нижче середнього в регіоні Європи і Центральної Азії.

Таким чином, демографічні трансформації в Україні характеризуються масштабним міграційним відтоком економічно активного населення, стрімким демографічним старінням і депопуляцією. Такі тенденції негативно впливають на формування соціального капіталу в Україні.

Важливим з точки зору оцінки впливу соціального капіталу на соціальний розвиток в Україні є аналіз показників доходів і витрат населення. Аналіз відповідних статистичних даних [22; 125, с. 506-512; 166, с. 375-378], розрахованих автором як середні показники за 2001-2013 рр., в цілому дають підстави зробити висновок, що рівень життя українців був низьким. Незважаючи на те, що динаміка змін реальних наявних доходів населення була позитивною<sup>24</sup>, а їх зростання склало від 5,3 % до 23,9 % (відповідно до попереднього року), структура доходів і витрат домогосподарств була несприятливою для формування і розвитку соціального капіталу в Україні. Так, основними складовими доходів населення в 2001-2013 рр. були: 42,6 % зарплата; 38% соціальні допомоги та трансферти. Структура сукупних витрат (в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство) за досліджуваний період є такою: 53,9 % продукти харчування та безалкогольні напої; 33,9 % непродовольчі товари та послуги; 9,3 % неспоживчі сукупні витрати. Якщо зробити порівняльний аналіз витрат на продукти харчування та безалкогольні напої в окремих країнах Європи [152], то можна виявити такі частки: в Естонії – 19,0%; Німеччині – 11,7%; Австрія – 10,0%; Великобританія – 9,3%; Люксембург – 8,3%. Тобто, в Україні ці показники перевищують від 2,8 до 6,5 рази!

<sup>24</sup> Примітка. За виключенням 2009 р., в якому реальні наявні доходи населення знизилися на –10 % до відповідного періоду 2008 р.

результатів соціологічних опитувань, проведених і опублікованих як вітчизняними, так і міжнародними інституціями. На базі результатів дослідження можна буде також сформулювати висновки щодо впливу соціального капіталу на економічне зростання та соціальний розвиток в Україні.

Ключовим показником, за яким вимірюють економічний розвиток, є *валовий внутрішній продукт* (ВВП) [44, с. 71-72; 165, с. 28], під яким розуміють сукупність вартостей усіх товарів і послуг (або доданих вартостей), створених усіма виробниками та резидентами (громадяни країни, які проживають на її території, крім іноземців, що мешкають тут менше 1 року). Тобто при обчисленні враховують лише продукт, виготовлений всередині країни, і не враховують продукт, створений закордонними філіалами та відділеннями національних фірм. ВВП на стадії виробництва визначають як різницю між випуском у ринкових цінах і проміжним споживанням у цінах покупців або як суму валових доданих вартостей видів економічної діяльності та податків на продукти за виключенням субсидій на продукти. Основними способами обчислення ВВП є: за витратами, за доходами, через виробництво (підсумування доданих вартостей). Розрізняють ВВП: номінальний, реальний, у розрахунку на одну особу, за паритетом купівельної спроможності.

*Паритет купівельної спроможності* (ПКС) – співвідношення двох або декількох валют за їхньою купівельною спроможністю щодо групи товарів чи послуг (частковий паритет) або щодо всього суспільного продукту (повний паритет) [45, с. 63].

На регіональному рівні аналогом показника ВВП в Україні можна розглядати *валовий регіональний продукт* (далі – ВРП) – узагальнюючий показник економічного і соціального розвитку регіону, який складають для окремо взятого регіону із суми валових доданих вартостей (ВДВ) усіх видів економічної діяльності, скориговують на величину непрямо вимірюваних послуг фінансового посередництва та податків за виключенням субсидій на продукти. Показник ВРП, в основу визначення якого покладено виробничий метод, характеризує динаміку й обсяги структурних зрушень в економіці регіонів України [165, с. 29].

В контексті даного дослідження доцільним видається виявлення в Україні взаємозв'язку між негативним соціальним капіталом, проявом якого є корупція, та економічним зростанням. Варто відразу зазначити, мова про «всеосяжність» корупції, як негативного соціального явища, яке охопило українську економіку та майже всі сфери суспільства, його життєдіяльності, ведеться на найвищому рівні керівництвом держави. Так, на одному з засідань Національного антикорупційного комітету було зазначено, що «через корупційні оборудки у сфері державних закупівель від 10 до 15% державного бюджету України, а це 4-7 млрд дол. США, осідають у



них сферах українського суспільства, передусім у політичній, соціальній і морально-етичних цінностях, поступово накопичувалися кризи, які набували виразних рис системної кризи. На початку 2014 р. ці суперечності різко загострилися та перетнули критичну межу ризиковості. На думку вітчизняних економістів, яку сповна поділяє автор, макроекономічне підґрунтя є однією з основних причин, передумовою нинішньої системної кризи в Україні, яка не мала б такої гостроти [150, с. 4].

За прогнозами та очікуваннями економічних експертів з МВФ у 2014-2015 рр. економічне зростання країн з розвинутою економікою буде посилюватися (від 3,0% до 3,9%), а економіка країн, що розвиваються, до яких відносять Україну, є надто вразливою від несприятливих впливів зовнішніх і внутрішніх умов та, як наслідок, її розвиток уповільниться. Серед різних викликів, що постають перед країнами, в яких формується ринкова економіка, та різних економічних проблем, що доводиться в них вирішуватися, є питання впорядкування потоків капіталу [116, с. xiv ; 323, с. xv].

У цьому контексті актуальним постає питання пошуку нових джерел і забезпечення усталеного зростання економіки в нашій країні, одним із яких розглядається нині соціальний капітал як неекономічний чинник сучасного економічного зростання. А відтак доречно більш поглиблено проаналізувати вплив соціального капіталу на забезпечення економічного розвитку в Україні.

Негативний соціальний капітал є нині серйозною економічною проблемою, як в масштабах глобальних, так і в межах окремо взятої країни, особливо в країнах, що розвиваються. За даними Світового банку в світі транснаціональні потоки доходів від злочинної корупційної діяльності та ухиляння від сплати податків оцінюються в 1-1,6 трлн дол. США щорічно, що становить від 2 % до 5 % світового показника ВВП або 20–40 % фінансування секторів економіки країн. Половина зазначеної суми, з якої 20–40 млрд дол. США складають хабарі державним чиновникам, припадає на країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою. А в африканських країнах економічні втрати від корупційних схем сягають 25 % ВВП (148 млрд дол. США) щорічно. До проявів негативного капіталу міжнародні експерти відносять широкий спектр корупційних дій: від дрібного хабарництва державних чиновників до завищених цін договорів про державні закупівлі, відкатів, здійснюваних політичними лідерами крадіжок державного майна, коштів з державного бюджету в значних розмірах і рейдерства [337, с. 1, 9].

Приймаючи до уваги викладене вище, проведемо на прикладі України дослідження висунутої вище тези, результати якого гіпотетично дадуть змогу підтвердити або спростувати її. З цією метою доцільним видається здійснення аналізу відповідних офіційних статистичних даних, документів,

В 2014 р. частка зарплати в доходах населення склала 40% [2, с. 626], тобто зменшилась на 2,6%. Опубліковані Держкомстатом дані [179] структури витрат і доходів населення, свідчать, що в 2015 р.<sup>25</sup> пересічні українці побіднішали: відсотки зарплати та соціальної допомоги становили 39% та 37,8%; витрати на купівлю товарів і послуг склали 89,8%! Незважаючи на те, що в Україні доходи населення в розрахунку на одну особу номінально збільшилися на 15% порівняно з 2014 р., але якщо врахувати показники зростання цін на продукти і комунальні послуги, то населення фактично на 22,2% стало біднішим. З урахуванням інфляції, яка в 2015 р. інфляція склала 43%, а в 2014 р. – 25%, реальні доходи українців зменшилися приблизно на 50%, а витрати в 2015 р. збільшилися на 16,9%.

Результати аналізу наведених вище статистичних даних структури доходів і витрат населення дає підстави зробити висновок, що частка зарплати, як основних джерел поповнення сімейного бюджету, знижується, а соціальної допомоги та трансфертів – збільшується. Іншими словами, протягом останніх років виразною в Україні є тенденція до підвищення залежності населення від надання державою соціальних допомоги, виплат, субсидій. Частка доходів, яку отримує населення України у формі соціальної допомоги (приблизно 38%) є значною. Таку складову доходів мають отримувати соціально вразливі верстви населення. Структура сукупних витрат домогосподарств також є підтвердженням низького рівня життя українців, оскільки майже 90 % таких витрат є споживчими, 10 % – неспоживчими. Відомо, що збільшення сукупних витрат домогосподарств з одночасним зменшенням сукупних їх доходів зумовлює підвищення питомої ваги державної соціальної допомоги вразливим верствам населення. Практика також свідчить, що в розвинутих країнах світу співвідношення сукупних споживчих і неспоживчих витрат є діаметрально протилежним. У таких країнах сукупні доходи населення мають стійку тенденцію до зростання, а сукупні споживчі витрати в 1,5-3 рази менші за відповідні витрати населення України.

За оцінками експертів, отриманих населенням доходів ледве вистачало на життя, більшості доводилось «проїдати» накопичені раніше заощадження. В 2015 р. заощадження українців становили 0,4% від їх доходів, що є катастрофічно низьким показником, оскільки у вигляді заощаджень з метою стабільного їх формування повинно відкладатися не менше 10% від зарплати. А відтак, рівень життя в Україні знижується до критичної межі, а структура доходів і витрат домогосподарств є недостатньо сприятливою для формування і розвитку в країні соціального капіталу.

<sup>25</sup> Примітка. Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Викликає занепокоєння те, що в Україні соціальні виплати, допомоги отримують не тільки все більше осіб, що віднесено до соціально вразливих груп, але й громадяни, котрі є представники середнього класу. Як правило, соціальний прошарок населення, що отримує доходи в межах середніх у країні показників має складати більшість суспільства. Тобто, цей прошарок населення є «стержнем» соціального капіталу, який має бути спроможним впливати на процеси формування і реалізації соціальної політики та суспільний розвиток країни в цілому. Втім, багато вітчизняних експертів вважають, що в Україні середнього класу, порівняно з усталеними в західному суспільстві стандартами, немає. Як свідчать соціологічні опитування, в Україні до середнього класу себе зараховують приблизно половини респондентів. Утім, на думку експертів, до середнього класу в Україні можна віднести тільки 10% населення (за ознаками рівня життя та освіти). А якщо врахувати ще політичну активність, то частка українського середнього класу не перевищить 5%. За оцінками маркетологів, середній клас в Україні становить від 5 до 15% населення, яке працює переважно на посадах у транснаціональних або великих вітчизняних бізнес-компаніях і може витрачати зароблені кошти на покупки холодильника, автомобіля, квартири тощо [149].

Це можна пояснити тим, що більша половина вітчизняного виробництва припадає на великий бізнес, а більшість населення працює в державному секторі, в якому виплачують невеликі за обсягом зарплати, що і зумовлює такі «перекоси» в стратифікації українського суспільства за класами.

Світова практика засвідчує, що сучасні процеси глобалізації посилюють соціально-економічну нерівність і поляризують суспільство. До серйозних викликів, які кидають реалії сьогодення слід віднести поглиблення диспропорцій у доходах багатих і бідних. Ця негативно позначається на соціальному та економічному розвитку, політичній стабільності в усіх країнах світу. Диференціація матеріального добробуту громадян призводить до зниження їхньої довіри до державних інституцій, соціальної політики, посилює урбанізацію тощо. В документі, який було прийнято Всесвітньому економічному форумі [314], зазначено, що в умовах постіндустріального суспільства важливого значення набувають довіра, соціалізація економіки, а необхідність у соціальному капіталі стає безальтернативною.

В Україні диференціація населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту є також значною: коефіцієнт варіації показників сукупних доходів і витрат населення в розрізі регіонів країни за досліджуваний період склав у середньому 4 рази. Найнижчі показники зафіксовано в Тернопільській області, а найвищі – у м. Києві. Подібну диференціацію можна виявити і в офіційних статистичних даних середньомісячної заробі-

Втім слід відмітити, що середній показник довіри до громадянських організацій в Україні (13,0 %) є нижчим, ніж у Грузії (45,6 %) [133, с. 12].

Результати здійсненого вище аналізу динаміки соціального розвитку в контексті формування соціального капіталу дають підстави визначити «соціальний» блок стратегічних трансформацій соціального капіталу в Україні, який базується на заходах, пов'язаних з формуванням і нагромадженням позитивного соціального капіталу, а саме:

покращення державної підтримки процесу формування та розвитку позитивного соціального капіталу, зокрема шляхом збільшення частки надання фінансової підтримки громадських організацій з державного та місцевого бюджетів, внесення до нормативно-правової бази змін, доповнень відповідно до рекомендацій міжнародного законодавства щодо правового статусу недержавних організацій в частині надання громадським об'єднанням права здійснювати комерційну діяльність;

зменшення соціальної нерівності, диференціації населення за рівнем матеріального добробуту та зниження рівня бідності домогосподарств, зокрема шляхом збільшення доходів населення за рахунок заробітної плати та її детінізація, створення рівних і справедливих можливостей для зайнятості населення, сприяння розвитку «середнього класу» населення та унеможливлення розвитку негативного соціального капіталу;

забезпечення реальної можливості для участі інститутів громадянського суспільства в процесі формування та прийняття важливих рішень щодо соціально-економічного розвитку, здійснення громадського контролю за їх реалізацією та діяльністю інститутів державної влади, систематичне проведення консультацій з громадськістю та суспільного діалогу з відповідних питань, підвищення довіри громадян до державних інститутів.

#### **4.2. Вплив соціального капіталу на економічний розвиток в Україні**

Підтримання макроекономічної стабільності в Україні в умовах стагнації вітчизняної економіки та загострення рецесійних процесів є одним із важливих завдань, що потребують вирішення в контексті здійснюваних в країні модернізаційних перетворень, зокрема, в сфері економіки [125, с. 31]. Це питання особливо актуалізується з огляду на глобальну економічну кризу, в яку була втягнута Україна в 2008-2010 рр. та необхідність пошуку шляхів її подолання [83]. Втім, у реаліях сьогодення Україна потерпає не тільки від проблем в економіці. Упродовж тривалого часу в різ-

ливе ставлення до оточуючих, суспільних і державних інститутів та надання більшої значущості соціальним зв'язкам на найнижчому рівні – родичі, друзі, співробітники, клани. Варто зазначити, що історично українському населенню протягом тривалого часу доводилось виживати, а робити спільно, родинно було легше, ніж індивідуально. Дані «Європейського соціального дослідження» свідчать, що за рівнем довіри до людей українці займають одне з останніх місць серед населення європейських країн. Україна випереджає тільки Туреччину, Румунію, Росію, Португалію, Болгарію і Грецію. Дані також свідчать, що українці більше, ніж громадяни інших європейських країн, демонструють схильність до таких цінностей, як «комфортність» і «збагачення», «традиція», і менше – до таких як «відкритість для змін» та «ініціативність» [50, с. 11-12].

Дійсно, низький рівень довіри громадян до соціальних інститутів, політичних партій, громадських об'єднань і низький рівень залучення громадян до процесу прийняття важливих рішень є серйозними проблемами розвитку позитивного соціального капіталу в Україні. Результати загальнонаціональних опитувань [176], проведених Фондом «Демократичні ініціативи» протягом 2000-2013 рр., є переконливим підтвердженням, що в українському суспільстві постійно відбувається процес зниження довіри майже до всіх державних інституцій. У 2013 р. довіра до багатьох державних інституцій сягнула найнижчих рівнів за весь час проведення опитувань – баланс довіри-недовіри становив до: Верховної Ради України (61%); судів (-56%); політичних партій (-52%); уряду України (-49%); міліції (-47%); прокуратури (-43%); Президента України (-43%); Конституційного суду України (-38%); Служби безпеки України (-14%).

У 2015 р. найвищий рівень недовіри в Україні було виявлено до [70]: ЗМІ Росії (-76%); суди (-67%), прокуратура (-67%); Верховної Ради України (-63%); до банків (-63%); міліція (-57%); СБУ (-34%); Президента України (-33%); до місцевої влади (-22%). Найбільше в суспільстві довіряють: волонтерам (довіряють 67%, не довіряють – 23%, баланс довіри-недовіри складає +44%); церкві (баланс довіри-недовіри становить +34%); Збройним силам України (+18%) та добровольчим батальйонам (+18% та +16%); громадським організаціям (+13%) та ЗМІ України (+2%). Як свідчать дані соціологічних досліджень, проведених експертами Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [221], динаміка довіри до громадських організацій в Україні, є позитивною (від -9% у 2010 р. до +13% у 2015 р.), а до українських ЗМІ падає (від +26% у 2010 р. до +2% у 2015 р.).

Таким чином, результати опитування дають підстави стверджувати, що довіра до громадських організацій в Україні має тенденцію до зростання, що є підґрунтям для формування соціального капіталу в країні.

тної плати по регіонах, середній коефіцієнт варіації в яких у 2000-2015 рр. склав 2,4 рази. Найвищі та найнижчі показники середньомісячної заробітної плати також у м. Києві та в Тернопільській області відповідно. Така диференціація за рівнем матеріального добробуту населення в Україні зумовлює високий рівень соціальної напруженості. Зазначені вище недоліки, які виявлені в соціальному розвитку стримують формування та нагромадження соціального капіталу. А відтак, нагальною необхідністю постає пошук оптимальних механізмів трансформації соціального капіталу, важливими яких є стримування корупції, підвищення соціальної легітимності інститутів влади та політична стабілізація.

Свідченням певної кореляції між корупцією, політичною стабільністю, ефективністю діяльності інститутів держави та їх відповідальністю в Україні можуть бути результати аналізу *міжнародних показників урядування* (Worldwide Governance Indicators), які складаються приблизно з 350 окремих індикаторів і які згруповано в шість блоків [353]. Починаючи з 1996 р., експерти Світового банку розраховують щороку ці показники для 215 країн світу на базі різних джерел, зокрема, щорічних статистичних даних, результатів досліджень національних інституцій і міжнародних недержавних організацій. Масштабність охоплення досліджень та методика їхнього проведення дають підстави стверджувати про валідність і релевантність отриманих результатів. Проаналізуємо окремі показники, визначені експертами Світового банку для України, які пов'язані з формуванням і розвитком соціального капіталу, а саме:

*індекс стримування корупції* (Control of Corruption), що складається з показників, які вимірюють рівні сприйняття корупції в суспільстві, вплив корупції на соціально-економічний розвиток, використання владних повноважень в корисливих цілях, політичної корупції та ін.;

*індекс ефективності діяльності уряду (державних інститутів)* (Government Effectiveness), що скомпоновано з показників, якими вимірюють рівень довіри громадян до інститутів держави, здійснюваної державної політики, якості надання державних послуг, формування і здійснення соціальної політики та ін.;

*індекс відповідальності органів державної влади* (Accountability) розраховується за показниками, які вимірюють ступінь громадянських свобод і політичних прав, незалежності ЗМІ, спроможність НДО, можливості участі громадян у виборах до органів державної влади, аспекти політичних процесів та ін.;

*індекс політичної стабільності* (Political Stability), що включає в себе показники, якими вимірюють стабільність державних інститутів, ризик виникнення політичних курсу та змін, відсторонення уряду від влади тощо.

Таблиця 4.2

Ступінь притаманності українській нації  
окремих соціально-психологічних характеристик [50, с. 10]

Дихотомічні риси українців		Індекси (I=A+B)
A <sup>27</sup>	B <sup>28</sup>	
Індивідуалізм	Колективізм	+2,5
Комунікативність	Ізоляційність	-1,2
Цілеспрямованість	Безвільність	-0,3
Раціональність	Емоційність	-0,4
Демократичність	Авторитарність	-0,8
Гідність	Меншовартість	-0,9
Відповідальність	Розхлябаність	-0,1
Оптимізм	Песимізм	-1,1
Ініціативність	Пасивність	-1,9
Аскетизм	Гедонізм	-2,1
Пасіонарність	Апатичність	-2,7
Духовність	Матеріальність	-3,1
Владність	Підлеглість	-3,1
Інноваційність	Консервативність	-3,3
Ризикованість	Обережність	-4,4

Недовіра українців до співгромадян, що не належать до ближнього оточення, є проявом ізоляційності, а небажання до взаємодії з «чужими» є перешкодою розвитку соціального капіталу. Ізоляційність та низький рівень моральності спонукають українців вирішувати власні справи, проблемні питання в обхід державних інститутів, тобто в приватному порядку через міжособистісні зв'язки, відносини, домовленості та давання хабара. Такий підхід є певною мірою вимушеним в умовах низького рівня ефективності діяльності державних інститутів, високого рівня охоплення корупцією, зневіра до інститутів влади та правлячої еліти та інші негативні явища і процеси, які притаманні нині українському суспільству. Ізоляційність, низький рівень моральності, недовіра громадян України до державних інститутів знищує передумови для формування та накопичення соціального капіталу в країні.

Світова практика переконує, що сучасний соціальний капітал базується насамперед на готовності економічних агентів довіряти один одному, взаємодіяти та співпрацювати. Це також є важливою умовою економічного зростання та ефективного функціонування громадянського суспільства в цілому. Експерти відзначають, що українцям притаманне недовір-

Метою аналізу є визначення динамічних змін, кореляції, взаємозалежності між вказаними вище показниками. Використавши відповідні дані за 1996-2015 рр., побудуємо діаграму (Рис. 4.2), аналіз якої дає змогу зробити такі висновки:

всі досліджувані показники знаходяться за межею нижче нуля, тобто у вимірній шкалі рівні політичної стабільності, стримування корупції, відповідальності та ефективності діяльності державних інститутів в Україні є від'ємними;

спостерігається певний зв'язок, кореляція і взаємозумовленість між досліджуваними показниками – індекс стримування корупції детермінує зміни в інших показниках, більш виразно це позначалося на показниках ефективності діяльності державних інститутів та їх відповідальності, менше – на політичній стабільності, що в 2012-2014 рр. зумовлено впливом інших чинників.

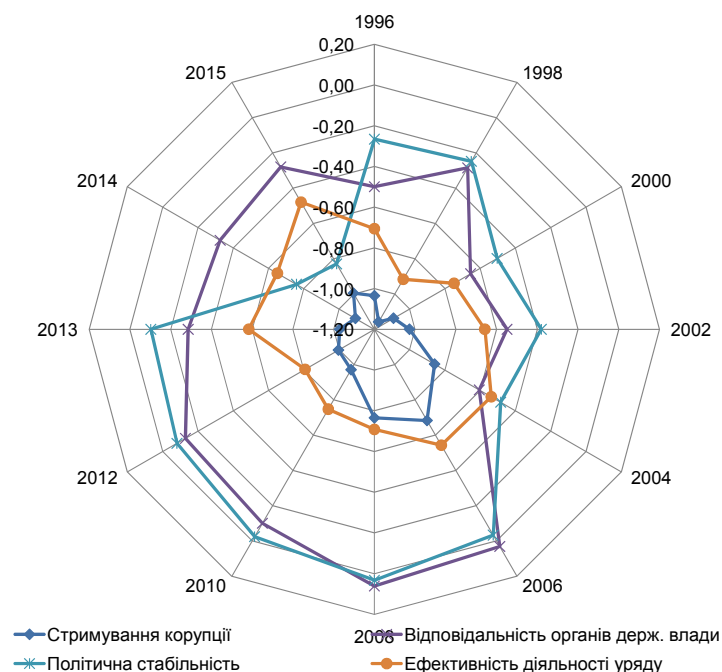


Рис. 4.2. Діаграма динаміки та кореляції окремих індексів Світового банку, пов'язаних з розвитком соціального капіталу в Україні, 1996-2015 рр. [249; 353]

<sup>27</sup> Примітка. Шкала від 0 до +10 балів.

<sup>28</sup> Примітка. Шкала від -10 до 0 балів.

ми, їхнім популізмом, авантюризмом та сепаратистськими закликами. Песимізм особливо притаманний особам старшого віку, в яких спостерігається успадкована з часів СРСР психологічна залежність від держави, покладання на неї вирішення побутових проблемних питань. Такими настроями скористалася Російська Федерація, яка грубо порушила норми міжнародного права, анексувавши Крим та вдалася до збройного конфлікту на Сході нашої країни. Ці найтрагічніші в новітній історії України події свідчать, що нехтування розвитком соціального капіталом призводить не тільки до посилення невдоволення, соціальної напруженості та погіршення соціального розвитку, але містить у собі реальну загрозу незалежності держави, її суверенітету.

В Україні нараховується приблизно 14 млн пенсіонерів, 7 млн бюджетників, зайнятих на державних і комунальних підприємствах, а також членів їхніх сімей. Варто також зазначити, що в Україні пенсійні виплати, які становлять близько 18 % ВВП, є досить високими навіть для країн Європи та мають тенденцію до зростання [341, с. 17].

Важливим чинником, на якому базується соціальний капітал, є психологічні цінності, культура українців, які часто називають національним характером, ментальністю. Експерти Інституту соціології НАН України провели дослідження вибраних психологічних характеристик українського соціуму, результати оцінки яких подано нижче (Таблиця 4.2).

Аналіз окремих соціально-психологічних рис, що притаманні українцям (Таблиця 4.2), дає змогу зробити такі ключові висновки:

загальні індекси у всіх інших парах є негативними;

дихотомічний парі «індивідуалізм – колективізм» загальний індекс є позитивним (+2,5 бали), що можна розглядати сприятливою передумовою для розвитку як позитивного, так і негативного соціального капіталу;

несприятливими характеристиками для розвитку соціального капіталу потенційно є консервативність, матеріальність (дефіцит морально-етичних цінностей), апатичність і пасивність.

Вивчення соціально-психологічних особливостей (Таблиця 4.2) дає підстави стверджувати, що спільною рисою населення України є відособленість, замкненість (ізоляційність) як загальний принцип ставлення до чужих, тих, хто не входить до ближнього соціального оточення. За останні 20 років ця риса набула більш виразних обрисів, що суттєво перешкоджає встановленню конструктивних зв'язків у суспільстві та формуванню соціального капіталу.

Про досить низькі рівні ефективності діяльності органів державної влади та розвитку соціального капіталу в Україні свідчать експертні оцінки результатів опитування, які проводилися Інститутом соціології НАН України. Ефективність державних інститутів експертами оцінено в середньому в 3,1 з 10 балів, а рівень ефективності економіки становить ще менше – 2,8 бала. Критично негативними можна розглядати й інші оцінки окремих якостей українських чиновників, які за 10-бальною шкалою оцінено таким чином: хабарництво – 8,5; коректність публічної поведінки – 3,0; відкритість – 2,9; моральність – 1,6 [50, с. 4, 6].

Експерти Інституту соціології НАН України зробили висновок, що вітчизняні державні інститути використовують неповною мірою наявний національний потенціал. За їхніми оцінками<sup>26</sup> ступінь використання національного потенціалу в суспільній практиці є наступним [50, с. 2]:

інтелектуальний (знання, досвід, технології) – 5,6;

духовно-етичний (цінності, норми, традиції) – 5,0;

економічний (кадри, виробничі потужності, фінанси) – 3,6;

матеріальний (ресурси, будівлі, дороги тощо) – 3,6;

інформаційний (соціальні мережі, ЗМІ, бібліотеки) – 3,3;

громадянсько-суспільний (громадянське суспільство) – 2,7;

політичний (відстоювання інтересів народу України) – 2,3;

*середній індекс* – 3,8.

Як можна бачити всі види потенціалу є базою для формування та розвитку соціального капіталу. Досить низьким є використання таких видів потенціалу, як політичний (23 %), громадянсько-суспільний (27 %), інформаційний (33 %), економічний (36 %), які є складовими позитивного соціального капіталу.

Розвитку позитивного соціального капіталу в Україні перешкоджає толерантне ставлення громадськості до корупційних проявів. Свідченням цього є результати проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» соціологічного опитування й аналітичного дослідження корупційних ризиків в інститутах держави [74], а саме в Україні:

83 % опитаних розглядає корупцію як звичне явище, комфортний або вимушений спосіб розв'язання проблемних питань;

48 % підприємців, громадян України в процесі підприємницької діяльності вимушені були давати хабарі (гроші, подарунки чи надавати змішані послуги), в органах державної влади, що мало місце при отриманні різноманітних довідок (18 %), при отриманні довідок (18 %), у податковій інспекції (17 %), при проведенні перевірок (15 %), у судах, прокуратурі (8 %), при проходженні митного контролю (5 %);

<sup>26</sup> Примітка. Шкала оцінки : від 0 до 10 балів.

6 % населення у разі вимагання хабара поскаржаться керівництву відповідного органу, 5 % – готові звернутися до правоохоронних органів, 3 % – до суду, менш ніж 2% – до вищих інстанцій, у ЗМІ, до громадських організацій;

11 % підприємців при вимаганні хабара готові звернутися до правоохоронних органів, 10 % – до громадських організацій, 8 % – звернутися до ЗМІ, 7 % – поскаржитися керівникам службовця, 4% – до вищих інстанцій.

Найбільш високі корупційні ризики підприємці вбачають у сфері контрольно-наглядової діяльності, зокрема, в можливості чиновників державних органів самостійно ухвалювати рішення про припинення чи заборону діяльності підприємця за порушення правил (81 %), спрямованість контрольно-наглядових органів на обов'язкове виявлення порушень (78 %), існування значних «діапазону» у визначенні розміру штрафів (76 %), визначення одних і тих же порушень як адміністративного проступку чи як злочину (75 %), різні покарання за ті самі порушення в різних законах (69 %).

Варто відмітити й іншу виразну тенденцію, зумовлену домінуванням негативного соціального капіталу (корупцією), що має місце в Україні, – це невдоволення громадян та їхня недовіра до органів державної влади. Так, результати дослідження громадської думки (настроїв, оцінок, суджень і поглядів) в українському суспільстві свідчать, що населення нашої країни вкрай незадоволене станом економіки, роботою уряду та змінами в більшості сфер суспільного життя. За цими показниками Україна перебувала на останніх місцях у списку 26 країн-учасниць Європейського соціального дослідження. Виявилось, що українці найменше серед інших держав Європи задоволені своїм життям в цілому, досить песимістично ставляться до перспектив розвитку своєї держави та віддають перевагу матеріальним, а не моральним цінностям [57, с. 7]. В 2014 р. накопичені в населенні України песимізм, невдоволення, відчуття соціальної несправедливості стали посилюватися протестними та сепаратистськими настроями.

По суті, рівень задоволеності громадян є відображенням їхньої оцінки ефективності функціонування державних інститутів, які розробляють і реалізують економічну та соціальну політику. Складається небезпечна ситуація, в якій громадяни внаслідок невдоволення станом економіки, роботою уряду, інших інститутів держави втрачають довіру до них, залишаючись на одинці зі своїми соціально-побутовими проблемами, замикаючись в собі, та, як наслідок, втрачають інтерес до соціального капіталу. Недовіра громадян до інститутів держави є також «лакмусовою смужкою» легітимності останніх. Іншими словами, трансформації в соціальній сфері й економіці України супроводжуються зростанням відчуття невдоволення, недовіри, соціальною напруженістю та порушенням консолідації. Значний дисонанс, невідповідність між декларованими політиками цілями та прак-

тичними результатами їх досягнення призвела до низького рівня довіри до держави.

Розчарування українців у нинішній ринковій економіці поєднується з недовірою у взаємовідносинах між ними, що відштовхує їх від участі у громадських об'єднаннях (відкриті соціальні мережі або «групи Патнема»), знижує рівень їхньої активної громадянської позиції, що є вирішальним чинником у протидії корупції як негативного соціального капіталу. Громадяни демонструють досить низький рівень зацікавленості в членстві в «групах Патнема» та відчують свою маргінальність у «групах Олсона» (корупційні мережі), які є для них закритими. Такі соціальні мережі для пересічних громадян є «елітарними» об'єднаннями, які відірвані від їхніх інтересів та очікувань. Низький рівень матеріального добробуту спонукає українців пристосовуватися до «несправедливих» реалій розвитку суспільства, шукати оптимальний формат поведінки, який би гарантував, перш за все, перспективу самореалізації, а не економічне зростання в країні.

У реаліях сьогодення, що характеризуються зниженням доходів населення, заробітної плати, підвищенням рівнів безробіття, міграції, корупції, злочинності та ін., у соціальній сфері складною постає проблема зубожіння більшості українців, яка супроводжується боязню людей втрати ресурси для виживання, масовою їх невротизацією, гальмуванням процесів формування соціального капіталу. Українці, як суб'єкти позитивного соціального капіталу, є значною мірою деморалізованими та зубожілими. В Україні застійною та хронічною є тенденція підвищення рівня бідності населення, включаючи працюючих осіб, значної їх поляризації за доходами та маргіналізації.

Реальні доходи українців знизились на 10 %, рівень бідності сягнув 26,4 % (12,5 млн осіб), а доходи нижчі за прожитковий мінімум отримують 23 % міських і 38 % сільських жителів. Анахронізмом в Україні є перебування за межею бідності економічно активних громадян: 79 % бідних складають домогосподарства, члени яких працевлаштовані. Тобто, зарплата в бюджетній сфері не гарантує українцям уникнути зубожіння [100, с. 29].

Результати проведеного в 2013 р. опитування [176] засвідчили, що малозабезпеченість і бідність багатьох українських домогосподарств супроводжувалася їх песимістичними настроями, жалкуванням за радянським минулим: 57 % малозабезпечених громадян України шкодували за колишнім СРСР; 40,5 % опитаних вважало, що було б краще, якби все залишалося так, як було в Радянському Союзі до 1985 р. Найбільше шкодували за колишнім СРСР мешканці Сходу (56%), Центру (42%) та Півдня (35%), менше – Заходу (23%). Такі песимістичні настрої та розчарування в Україні регулярно «підігрівалися» в періоди виборчих кампаній політика-

ув'язнено на терміни від 10 до 20 років 120 тис. посадовців; кількість засуджених за корупцію перевищила 200 тис. осіб.

Масштабність боротьби з корупцією вражає ще більше за 2015 р.: за корупційні злочини було притягнуто до відповідальності приблизно 300 тис. чиновників. Компартією КНР щорічно видаються відповідні звіти. Майно корупціонерів конфіскується, а їх сім'ям висилають рахунок на 8 юанів (за дві кулі). До вищої міри покарання засудили навіть віце-мера Пекіна Лю Чжіхуа, який отримав хабар у 2 млн дол. США.

В 2007 р. було створено державний департамент попередження корупції та видано офіційну постанову, відповідно до якої китайські чиновники несуть кримінальну відповідальність за купівлю квартири і автомобіля «за низькими цінами», азартні ігри, влаштовувати родичів на роботу. Службою безпеки розроблено в Інтернеті веб-сторінку, через яку громадяни можуть в режимі он-лайн повідомляти про факти корупції [222].

У світлі останніх економічних трансформацій основним завданням діяльності державних службовців у Китаї є сприяння підприємництву, його обслуговування. Сутність такої «сервісної функції», як апіорі в колі обов'язків чиновників, полягає передусім у наданні підприємцям допомоги в забезпеченні високих темпів економічного зростання на мікро-, макрорівнях держави та невтручання в справи бізнесу. Чиновник має бути «непомітним», крім випадків грубого порушення підприємцем чинного китайського законодавства.

Державним службовцям Китаю суворо забороняється грубіянити відвідувачам. Вважається, що підприємці в ході підприємницької діяльності роблять безпосередній внесок в економічне зростання держави, а відтак вони не повинні відволікатися на бюрократичні процедури. Поширеною в Китаї є практика дебіюкратизації адміністративних процедур: якщо підприємець повідомить відповідний державний орган, що внаслідок бюрократичного зволікання держава недоотримала прибуток (який він міг би зробити) або зазнала збитків через тяганину, то певна сума відшкодовується за рахунок чиновника-винуватця. Проведення перевірок на приватних підприємствах інспекційно-контролюючими органами мінімізоване: це можливо тільки у виключному випадку. Основним завданням чиновників є сприяння підприємству, а втручання у підприємницьку діяльність – це виняток. Чиновники мають право та наважуються на такий крок тільки у випадку грубого порушення підприємцями закону, а в інших випадках вони дотримують «неписаного» правила – бути «непомітним». Такий підхід до усунення негативного соціального капіталу привів до помітної дебіюкратизації інструктивно-регламентуючих процедур: отримання дозволів, сплати податків, оформлення документів тощо.

Втім, навіть бездоганно розроблені антикорупційні стратегії не гарантують зменшення рівня корупції в будь-якій країні. На думку автора, «наріжними каменями» мінімізації негативного капіталу мають бути:

- невідворотність покарання за вчинені корупційні злочини;
- прозорість у процедурах державних закупівель і витрачання бюджетних коштів;
- прозорість, відкритість у діяльності органів державної влади;
- широке та достовірне інформування про корупціонерів (публічні антикорупційні кампанії);
- реальне, широке залучення громадян до процесів протидії та запобігання корупції.

Підтвердженням викладеного вище можуть слугувати дані проведеного міжнародною організацією PACT Inc. в 2014-2015 рр. опитування, згідно з яким половина респондентів вважає, що другим після зростання економіки, як передумови позитивних соціально-економічних трансформацій в Україні, пріоритетом державної політики має бути покарання корупціонерів. 43% українців готові повірити в позитивні зміни в державі, якщо будуть покарані корумповані високопосадовці. Втім, тільки 28% осіб повідомили про свою готовність брати участь у протидії корупції, а 70% опитаних особисто ніколи не повідомляли про корупційні прояви з причини необізнаності як діяти в такому випадку [178]. «Реанімація» та виховання у громадян країни морально-етичних норм поведінки і цінностей, неприпустимості вчинення ними корупційних проявів, антикорупційна активність і тиск з боку громадськості є вирішальними чинниками, що впливають на зменшення рівня корупції та підвищення соціально-економічного розвитку в Україні.

Повертаючись до викладеного вище, відзначимо, що ключовим показником, що вимірює економічний розвиток окремо взятої країни, є ВВП. Має сенс здійснення аналізу, який встановлює взаємозв'язок між показником ВВП (у фізичних обсягах і в реальних цінах у розрахунку на одну особу) та ІСК як показника, що вимірює негативний соціальний капітал. Іншими словами, такий аналіз дасть змогу виявити, яким чином корупція (за ІСК) впливає на економічне зростання (за показниками ВВП). З цієї метою для здійснення статистичного аналізу та побудови відповідних діаграм, графіків використаємо показники ВВП в 2000-2015 рр., які подано у статистичних щорічниках України, оперативні статистичні дані Міністерства фінансів України [19] та ІСК, які розраховано експертами та розміщено на веб-сайті ТІ [247].

Втім результати здійсненого аналізу не дають достатньо підстав встановити виразного взаємозв'язку між показниками економічного розвитку та негативного соціального капіталу. Задля ширшої об'єктивності

трактування результатів здійснюваного аналізу слід апіорі відмітити, що в Україні формування соціального капіталу, економічний розвиток та інші суспільно важливі процеси відбуваються на тлі системної кризи, яка упродовж тривалого часу охопила країну, а в 2014 р. сягнула свого піку [150].

Протягом 2011-2014 р. економічна динаміка в Україні сповільнюється під впливом негативних геополітичних наслідків, світової економічної депресії, несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури: темпи зростання ВВП, за оцінками Світового банку, склали 5,2% у 2011 р., 0,2% – 2012 р. і -6,8% – 2014 р. Чинником, що стримував економічне зростання в Україні є критичний рівень корупції – накопичення та функціонування негативного соціального капіталу [125, с. 26, 29].

За даними міжнародних експертів, Україна за показником ВВП на одну особу перебуває на останньому місці в Європі [225]. Слід відмітити, що показники ВВП, які розраховано та опубліковано Держстатслужбою України [165; 166] та такими міжнародними інституціями, як МВФ [350; 352, с. 157], Світовим банком [290] і незалежною агенцією США [340], певною мірою відрізняються. Про це свідчать результати аналіз даних, вміщених у зазначених вище джерелах.

За результатами аналізу експерти Світового банку в економічному огляді «Глобальні економічні перспективи» прогнозують подальше падіння ВВП України. На думку експертів, основними причинами падіння показника є геополітичні, а саме зростання цін на російський газ, втрата доступу до російських ринків, падіння цін на експортовані сталь і зерно. У 2016 р. міжнародні експерти [25] та НБУ [101] очікують відновлення за певних сприятливих умов зростання економіки України на 1,1%.

Дійсно, події, які відбуваються нині на сході України, свідчать, що наша країна стала об'єктом глобальної широкомасштабної конкуренції трьох геополітичних сил, а саме РФ, ЄС і США, кожна з яких лобіює власні геостратегічні інтереси подальшого економічного та суспільного розвитку території України.

Відмінності в показниках ВВП України можна пояснити різними методологіями, які застосовують для його визначення в Україні, МВФ і Світовому банку. Показник – ІСК – це сприйняття корупції окремими особами, яке не позбавлене суб'єктивності. Крім цього, корупція – це соціальне явище, проявам якого притаманні латентність, скритність і викривлення в їх фіксуванні на практиці, зокрема, правоохоронними органами, процедури якого визначено відповідним національним законодавством.

Варто відмітити, що встановити взаємозв'язок і кореляцію між показниками ВВП [125, с. 359-360; 166, с. 48-51] та корупції в Україні також видається складним завданням, оскільки на сьогодні немає офіційно вста-

пція – протиправна діяльність, що полягає у використанні службовими особами свого посадового становища для незаконного задоволення корисливих особистих інтересів або інтересів інших осіб. Корупційні діяння, як правило, вчиняють державні службовці шляхом зловживання дискретною владою при прийнятті рішень, розподілі ресурсів тощо. Іншими словами, корупціонери використовують надані їм владні повноваження та можливості для отримання економічного прибутку (ренти).

Викладене вище дає підстави для ствердження, що значні дискретні повноваження, якими наділені місцеві чиновники, є «родючим ґрунтом» для корупційних проявів і «паразитом» для гвенсі. Так, результати дослідження [306, с. 561] свідчать, що гвенсі, незважаючи на перспективи, які створює цей феномен для зростання китайської економіки, призводить до небажаних суспільних та економічних наслідків, а саме до фрагментації ринку, необґрунтованого втручання держави, проявів пошуку та вимагання ренти. Поведінка чиновників, що вступають у практику ведення гвенсі, може розглядатися девіантною поведінкою, зокрема, як корупційне діяння [239, с. 21].

Водночас гіпотезу щодо поширення в мережах гвенсі корупції можна поставити під сумнів. Зокрема, західні дослідники на підставі результатів проведеного ними дослідження [250, с. 11] стверджують, що між гвенсі та корупцією існує істотна відмінність:

*«гвенсі не є корупцією, оскільки даний феномен зорієнтований на встановлення дружніх взаємовідносин, тоді як корупція базується на підкупі, продажності чиновників, незаконному отриманні ними економічного прибутку (ренти). А гвенсі, поза всяким сумнівом, купити неможливо».*

Зіставляючи гвенсі та корупцію, китайці наводять образний приклад уподібнення цих явищ з *павуком*, що плете павутиння, та *мухою*, що застрягла в павутинні. Вони акцентують, що «потрібно бути павуком, а не мухою». Іншими словами, це означає, що підприємцю потрібно розвивати соціальні мережі гвенсі (бути павуком) та відсторонитися від корупційних вчинків (не бути мухою в павутинні).

Більш вагомим аргументом, який ставить під сумнів наведену вище гіпотезу, є здійснювана нині в КНР антикорупційна політика, яка характеризується надзвичайною рішучістю, досить жорсткими, карально-репресивними методами протидії будь-яким корупційним проявам з боку китайських чиновників. Нині в КНР дуже важко віднайти хабарника-поліцейського, хабарника-лікаря та ін. Так, з 2000 до 2010 року в судах Китаю за корупційні вчинки було:

засуджено до розстрілу 10 тис. осіб (чиновників, які водночас були членами правлячої компартії, серед яких заступник голови парламенту країни);



ми дає змогу взяти взаємні, надійні моральні зобов'язання щодо довготривалого обміну підтримкою, протекцією, надання необхідної допомоги тощо. Загальноприйнятим для китайців є правило морального зобов'язання здійснювати підприємницьку діяльність передусім з друзями та з «друзями друзів», тобто з тими, кому довіряють. З встановленням побудованих на концепції «гвенсі» відносин іноземне підприємство зменшує виникнення підприємницьких ризиків, банкрутства та невдач в ході ведення довготривалого бізнесу, тим самим підприємство підвищує рівень своєї конкурентоспроможності на ринках КНР.

До заснування широких соціальних мереж гвенсі вдаються також і китайські підприємства, зокрема, з постачальниками, роздрібними торговцями, банкірами та чиновниками. Гвенсі є офіційно визнаною в Китаї бізнес-культурою, етичним кодексом поведінки підприємців, «ефективним механізмом ведення бізнесу», «мистецтвом налагодження відносин у Китаї», «мережею контактів», «прагматичною соціальною практикою», «раціональною соціальною мережею» [342, с. 50-69].

Таким чином, успішність у веденні підприємницької діяльності в Китаї значною мірою залежить від особистісних зв'язків між економічними агентами, встановлених на взаємній довірі відносин, рекомендацій знайомих щодо ділової репутації тощо. Іншими словами, економіко-господарська діяльність підприємства на китайських ринках здебільшого детермінована врахуванням національних особливостей, суспільних цінностей.

Якщо порівняти подані вище визначення поняття «соціальний капітал» і концепцію гвенсі, то можна виявити подібність у їхній сутності: як соціальний капітал, так і гвенсі базуються на довірі, репутації, взаємообміні та підтримці. Разом з тим філософія цих понять має певні відмінності. Так, західна концепція соціального капіталу характеризується значною мірою комерціалізацією (сподіванням на отримання віддачі, прибутку), діловитістю (короткочасне здійснення певної бізнес-операції, ситуативне вирішення справи) та має безособистісну форму прояву, тоді як китайська концепція гвенсі є здебільшого особистісною, оскільки її положення передбачають встановлення (без грошей!) тісних, дружніх і довготривалих взаємовідносин з конкретними економічними агентами, на базі яких вирішуються різні питання ведення бізнесу у форматі взаємного «обміну люб'язностями» [250, с. 16].

Результати здійсненого вище стислого аналізу дають підстави висунути гіпотезу, що соціальні мережі гвенсі є сприятливим середовищем для існування корупції, бюрократизму, патронажу та інших негативних соціальних явищ, які також базуються на взаємовигідних, корисливих міжособистісних відносинах. Найбільш вразливим із них, як відомо, є кору-

пційного показника, який вимірює корупцію (негативний соціальний капітал) на регіональному рівні.

За окремими даними, державний сектор в Україні забезпечує 35 % ВВП у виробництві та 45 % ВВП у загальному попиті: через попит та/або пропозицію держава бере участь в обороті 50–60% внутрішнього продукту. Така структура ВВП, в якій частка державних підприємств є значною, свідчить про неефективність національної ринкової економіки та створює сприятливе середовище для корупційних проявів. Це також зумовлює поширення в країні «тіньової» економіки, яка функціонує неформально та паралельно з національною економікою. Як офіційно повідомляє Рахункова палата України, понад 52% ВВП країни охоплено «тіньовою» економікою, а за оцінками Національного банку України в грошовому обігу неофіційно перебуває понад 15 млрд дол. США [137]. Нині населення України не позбавилося від тиску вимушених «тіньових» корупційних платежів в різних сферах суспільства. У роки кризи поширеними стали «тіньові доходи» та «тіньових видатків» на офіційну заробітну плату.

З огляду на викладене вище стає зрозуміло, що корупційні, «тіньові схеми», які набули найбільшого поширення у таких вітчизняних сферах економіки, як паливно-енергетичний комплекс, державні закупівлі, приватизація, земельні відносини, будівництво, торгівля тощо, безпрецедентне розкрадання політиками, чиновників вищих рангів державних бюджетних коштів є серйозними перепонами для ефективного здійснення економічних реформ та економічного зростання в Україні. Легалізація «тіньових» коштів дала б змогу: значно зменшити потребу в зовнішньому кредитуванні; інвестувати їх у вітчизняну економіку та забезпечити фінансування багатьох соціальних програм.

Державний сектор в Україні приваблює нині багатьох «підприємливих» осіб, що розуміються на формуванні тіньових схем, які створюють можливості для неправомірного нагромадження статків з бюджетних коштів, зловживання державно-владними повноваженнями, створенням монополій на ринках тощо. «Тіньову» економіку можна ототожнити з «паралельною», нелегальною сферою національної економіки, що не підлягає оподаткуванню та яка сформована в інституціональному середовищі країни, виходячи з відповідних соціальних норм, правил, традицій. Порочне олігархічно-корумповане злиття, надмірне домінування держави, її монополія в багатьох сферах економіки призводять до утворення та існування «тіньової» економіки та стоять на заваді розвитку позитивного соціального капіталу в Україні. З одного боку, «тіньова» економіка є сприятливим середовищем для корупції, з другого боку, корупція є базою для «тіньового» сектора економіки, способом відмивання «брудних» коштів, що зумовлює недобросовісну конкуренцію на ринку та спотворення його механіз-

мів, структурні макроекономічні деформації, що призводить до зниження обсягів іноземних і внутрішніх інвестицій, порушення відносин власності, уповільнення та, в свою чергу, до зниження темпів економічного зростання. П. Мауро, економіст та експерт з МВФ, [311, с. 104], здійснивши статистичний аналіз показників корупції та прямих іноземних інвестицій у багатьох країнах світу, зробив висновок, що корупція призводить до скорочення обсягів капіталовкладень та нераціонального витрачання державних видатків.

У контексті викладеного вище та з метою більш об'єктивного визначення впливу соціального капіталу на економічне зростання в Україні видається за доцільне здійснити аналіз динамічних змін в окремих економічних та інших показниках, які продемонструвала наша країна порівняно з окремими державами світу. Для здійснення такого порівняльного аналізу за окремими економічними показниками вибрано такі країни:

Люксембург як високорозвинена індустріальна країна з ринковою економікою, яка демонструє стабільно високий рівень економічного зростання, та є однією з найзаможніших країн Європи;

Естонія та Польща як країни пострадянського та посткомуністичного простору, а нині – країни-члени Євросоюзу;

Росія як пострадянська країна, з якою Україна межує та є стратегічним партнером в геополітичному просторі.

Вибрані для порівняння економічні показники, які розраховані відповідними міжнародними інституціями, можна проілюструвати таким чином (*Додаток В*).

Як можна бачити на діаграмі, яку подано на *Додатку В*, Україна має найгірші позиції за всіма параметрами серед усіх досліджуваних країн, а саме:

за показником ВВП на одну особу (з врахуванням ПКС) та індексом сприйняття корупції, розрив у якому між Люксембургом і Україною є найбільш вражаючим – понад 12 разів! Варто також відмінності за цим показником, який є одним з ключових у визначенні економічного розвитку та соціального добробуту громадян, в 3 рази відстає від Естонії, Росії та Польщі;

за рейтингами індексів економічної свободи поляризація між Естонією, Люксембургом та Україною перевищує 12 разів;

за індексом ведення бізнесу – в 6,5 раза між Україною та Естонією та в 2,5 раза між Україною та Польщею, Люксембургом;

за індексом людського розвитку та індексом інновацій Україна також на декілька порядків відстає від досліджуваних країн;

за індексом глобальної конкурентоспроможності 2012-2013 рр. Україна посідає 73-є місце, а в категорії «інституції» – 132-е.

встановлювати місцеві податки, ринкові обмеження та бюрократичні процедури щодо ведення підприємницької діяльності на підвідомчих територіях.

Окремі місцеві органи влади уособлюють «економічних диктаторів» і «покровителів» підприємств, що спонукає іноземців до заснування мережі соціальних зв'язків, так званого *гвенсі*, що дає змогу підтримувати добрі стосунки з представниками цих органів та успішно вести власний бізнес [301, с. 256].

Переважаюча більшість зарубіжних і китайських дослідників, керівників спільних іноземних підприємств вважають, що вирішальне значення в досягненні успіхів у проведенні економічних реформ і веденні підприємницької діяльності в Китаї має соціальний фактор, а саме соціальна концепція *гвенсі* (guanxi). Термін «*гвенсі*» в китайській мові складається з двох слів: «*гвен*» (Guan), яке означає суглоб, пункт звезення товарів; «*сі*» (Xie) – зв'язки. Дослівно даний термін перекладається, як «зв'язки між об'єктами, чинниками або особами». В широкому загалі серед китайців під «*гвенсі*» розуміють відносини між двома людьми [257, с. 543], обмін послугами, особистісні зв'язки та дружні взаємовідносини [239, с. 20]. Нюансом «*гвенсі*» є те, що в Китаї дружні стосунки з колегами по роботі не означають і не гарантують відносини у форматі «*гвенсі*». Дана концепція – це також набагато більше, ніж простий обмін подарунками та люб'язностями з метою забезпечення ведення вигідного бізнесу. Китайські дослідники акцентують, що багато представників різних бізнес-компаній із Заходу зазнали краху, намагаючись у такий спосіб встановити зв'язки та відносини у форматі «*гвенсі*».

Історичне коріння відносин «*гвенсі*» можна відшукати в таких 5 бінарних паралелях, на яких у конфуціанській філософії базуються відносини, а саме [240, с. 305-324]:

правитель і підданий;  
батько і син;  
чоловік і дружина;  
старший брат і молодший брат;  
друг і друг.

Варто відзначити, що в китайському суспільстві, як можливо нікому іншому, людей прийнято ділити на певні категорії (класи) тв ставитися до них відповідним чином. Цінність зв'язків у форматі «*гвенсі*» є в Китаї досить високою, а їх підтримка має навіть більшу важливість, ніж дотримання чинного законодавства, виконання письмово укладених договорів. Саме тому наріжним каменем при розробленні бізнес-планів, стратегій розвитку будь-якого підприємства в Китаї є *гвенсі*. Вважається, що наявність міжособистісних зв'язків, дружніх відносин з економічними агента-

Здійснення підприємницької діяльності в Китаї значною мірою детерміноване таким економічним чинником, як *форма власності*. До 1978 р. в КНР існувала виключно державна форма власності, а підприємства були двох видів:

*державні* (приблизно 83,7 тис.), які виробляли 80,8% валового національного продукту (ВНП);

*колективні* (близько 264,7 тис.), частка вкладу у ВНП яких складала 19,2%.

В 1996 р., відповідно до офіційних даних Держкомстату Китаю, за формою власності визначено такі види підприємств та показники їхньої економічної діяльності [301, с. 258]:

*державні підприємства* (118 тис.), частка яких у ВНП складала 33,9 %;

*міські, сільські підприємства* (1 млн 475 тис.) – 36,6 % ВНП;

*приватні фірми* [підприємства] (5 млн 689 тис.) – 12,9 % ВНП;

*спільні підприємства* (60,3 тис.) – 16,6 % ВНП.

Звісно, що ці показники нині змінилися, але, як стверджують К.С. Ло, Д.К. Ці та Н. Жоу, науковці з гонконгівського університету науки і технологій, серйозним викликом, який постає сьогодні перед китайським урядом, є подальша приватизація, реформування державних і колективних підприємств [301, с. 258]. Це пояснюється тим, що умови функціонування державних підприємств формують у свідомості їхніх керівників і працівників синдром «безтурботності і паразитизму», а відтак економічна діяльність державних підприємств порівняно з приватними і спільними іноземними підприємствами є менш ефективною та продуктивною.

«Стара» планова економічна система продовжує справляти суттєвий вплив на економічну діяльність у Китаї та призводить часто до спотворення ринкових відносин. В межах даної системи визначаються урядові субсидії, оподаткування, статті державного бюджету, обмеження в економічній діяльності, встановлюються ринкові бар'єри, що блокують зв'язки між підприємствами. В умовах функціонування такої «гібридної економічної системи» багато іноземних підприємств виявляють обережність і віддають перевагу веденню бізнесу у вільних економічних зонах, діяльність в яких належним чином регламентована правовими актами та обмежена від політичного впливу [242, с. 8-21].

В 1978 р. з метою розвитку підприємництва та економіки в Китаї органи місцевого врядування отримали від центрального уряду значні дискретні та фінансові повноваження. Так, місцеві чиновники одержали право:

вносити зміни у державну економічну політику, що реалізується на місцях;

Тривале накопичення негативного соціального капіталу (див. Додаток Б) можна розцінювати, як один важливих факторів, що призвів до негативної динаміки показників розвитку зовнішнього сектору економіки в Україні (див. Додаток Г). Дані статистики *валового зовнішнього боргу*, які розроблено відповідно до міжнародних стандартів МФВ, є одним із важливих показників зовнішнього сектору вітчизняної економіки, який характеризує загальний обсяг її заборгованості за станом на певну дату за всіма існуючими зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та/або відсотків у майбутньому. Валовий зовнішній борг України на початок 2014 р. становив 142,1 млрд дол. США, збільшившись на 7 млрд дол. США (на 5%) порівняно з 2012 р. та на 123 млрд дол. США або в 7,5 рази порівняно з 2000 р.! Якщо в 2000 р. сальдо поточного рахунку України становило 1,48 млрд дол. США, то в 2012 р. – -14,76 або -8,6% до ВВП. Іншими словами, негативний соціальний капітал, накопичений в Україні упродовж 2000-2014 рр., призвів до значних обсягів зовнішніх запозичень та боргів Державного Бюджету України, що уповільнює темпи економічного зростання країни. Втім, за даними Національного банку України, на кінець 2015 р. валовий зовнішній борг України становив 118,7 млрд. дол. США, скоротившись з початку року на 7,6 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за рік з 93,9% до 131,3% [164].

Підтвердженням об'єктивності, достовірності визначених експертами ТІ ІСК та відповідних рейтингів для України (Додаток Б), є також і звіти Глобал Інтегріті<sup>31</sup>, незалежної, неприбуткової міжнародної організації, які підготовлені місцевими науковцями, дослідниками, юристами та журналістами за результатами дослідження відповідних антикорупційних інститутів, нормативно-правових норм, ефективності їхньої діяльності та якості практичної реалізації цих норм.

Подані в звітах Глобал Інтегріті оцінки є значною мірою релевантними для вимірювання соціального капіталу, оскільки ними вимірюють:

формальні норми (нормативно-правову базу);

ефективність діяльності інститутів держави (органів державної влади).

Для України такі звіти було підготовлено у 2004 р., 2009 р. та 2011 р. У цілому висновки та результати цих звітів свідчать про досить слабку в Україні протидію корупційним проявам з боку державних інститутів. Так, якщо здійснити стислий аналіз вказаних звітів [273], то можна виявити, що Україна:

у 2004 р. отримала 17-й загальний рейтинг із 25 країн (межуючи з Панамою та Індією), який оцінюється як слабкий;

<sup>31</sup> Глобал Інтегріті (від англ. the Global Integrity) – глобальна цілісність).

у 2009 р. змістилася на 29-у позицію з 35 країн (межуючи із Зімбабве і Монголією), яка розглядається як дуже слабка;

у 2011 р. посіла загальне 20-е місце з 31 країни (межуючи зі Сьєрра-Леоне та Азербайджаном), яке за критерієм протидії корупції віднесено до групи слабких країн.

Викладене вище дає ще раз підстави стверджувати, що рівень накопичення негативного капіталу в Україні є досить високим. У контексті даного дослідження можна висловити припущення, що негативні динамічні зміни ІСК (*Додаток Б*) та показники, які подано в звітах міжнародної організації Глобал Інтегріті, як показники негативного соціального капіталу, значною мірою детерміновані діяльністю державних інститутів, політичною нестабільністю та іншими чинниками, які проаналізовано вище.

Прикладом непослідовності, неефективності, хаотичності та декларативного характеру проголошеної антикорупційної політики в Україні, превалювання в ній негативного соціального капіталу над позитивним є події підготовки до чемпіонату Європи з футболу 2012 р. (далі – Євро-2012), що проходив в Україні. Як повідомляють чиновники, на цей спортивний захід із Державного бюджету України було витрачено приблизно 5 млрд дол. США. За найоптимістичнішими оцінками експертів, проведення Євро-2012 окупилося Україні тільки на 1,5 млрд дол. США, або на одну третину.

Через закритість процедур державних закупівель, корупційні схеми, відсутність громадянського контролю за витрачанням бюджетних коштів (або в умовах дефіциту позитивного соціального капіталу) кошторис реконструкції НСК «Олімпійський» було «роздуто» до 4,6 млрд грн. За офіційними даними стадіон, який в 2012 р. отримав прибутку 1,5 млн грн, може окупитися тільки через 300 років!

Як приклад дефіциту довіри до державної влади в Україні як складової соціального капіталу є відсоток витрачених державних коштів на підготовку Євро-2012, який в Україні склав приблизно 99 %. Для порівняння: в Польщі 40 % коштів, витрачених на підготовку до Євро-2012, було залучено від приватних інвесторів. Парадоксальною є й інша ситуація: проведення в Україні Євро-2012 не тільки не сприяло покращенню інвестиційної привабливості нашої держави, але й, навпаки, призвело до її погіршення. Так, у 2012 р. індекс інвестиційної привабливості України, який розраховано Європейською бізнес-асоціацією, погіршився до 2,12 бала (з 5 балів), що стало найнижчим показником за останні 4 роки! [177, с. 12-13].

Варто зазначити, що упродовж останніх років щорічні обсяги капіталовкладень в Україні складають в межах від 11 % до 16 % ВВП. Для порівняння: в Євросоюзі є вимога відповідно до якої країни-члени зо-

тної власності, вільного підприємництва, що в кінцевому результаті мало стати та стало поштовхом для економічного зростання. Варто відзначити, що негативний соціальний капітал у Китаї має «глибоке коріння». Історично китайська армія та чиновники упродовж багатьох віків знаходились на законних підставах територіально на утриманні місцевих мешканців. Сформована тисячоліттями ментальність китайського суспільства, яка поєднує тісні сімейні зв'язки, які переросли в клановість, та привілейоване становище державних службовців, які мімікрували та традиційно успадковані з минулих часів, стояли на заваді здійснення ефективних та успішних трансформацій у Китаї. До того ж, як свідчить світова практика, зростання чиновників з приватним бізнесом завжди призводить до тотальної корупції, правового нігілізму, політичного хаосу і свавілля та, як наслідок, економічного дефолту.

Економічному прориву в КНР передували проголошений у 1978 р. курс державної політики на *соціалістичну ринкову економіку*, яка поєднує дві системи: *ринкову* та *планову*. Така *змішана економічна система* в Китаї передбачає специфічне поєднання «нової» ринкової економіки та «старої» централізованої адміністративно-командної системи планування економічного розвитку. Основними складовими ринкової системи китайської економіки є:

широке залучення та збільшення потоків прямих іноземних інвестицій;

зменшення впливу держави на галузі економіки, лібералізації внутрішнього ринку;

запровадження сімейного підприємства на селі;

розвиток приватної власності, підприємництва, розширення господарської самостійності підприємств [250, с. 8-21].

Проведення у Китаї нової хвилі економічних реформ активізувалося в період виконання цією країною вимог вступу до Світової організації торгівлі (далі – СОТ). В 2001 р. з набуттям членства в СОТ обсяги товарообороту КНР сягнули мільярди доларів США. Нині близько 400 з 500 великих корпорацій світу вклали капітал у китайські ринки, створивши спільні іноземні підприємства. Китайські підприємства є активними суб'єктами міжнародної господарської діяльності, а КНР – безперечним лідером на міжнародних ринках [342, с. 4-9].

Дійсно, товари з позначкою «зроблено в Китаї» сьогодні буквально заповнили ринки по всьому світу, а «китайський економічний бум» зруйнував усталені на Заході стереотипи неспроможності існування комуністичної суспільно-економічної формації в ринкових умовах господарювання.

талу. На думку автора, висвітлення китайського досвіду заслуговує на особливу увагу, а основною аргументацією його вибору є:

вдалий приклад розвитку ринкової економіки на базі комуністичного ладу;

безпрецедентне в світі зростання темпів та лідерство за низкою показників економічного розвитку, успішне ведення китайськими підприємствами підприємницької діяльності на світових ринках, яке досягнуто в результаті здійснених у Китаї динамічних економічних реформ;

підвищення авторитету КНР як одного з економічних і політичних лідерів на світовій арені.

Як вже зазначалося вище, китайська економіка є однією з найбільш розвинутих у світі: за багатьма показниками економічного розвитку Китай поступається тільки США. За даними МВФ, середній показник темпів зростання показника ВВП у КНР за останні 30 років складає 10 %. Упродовж останніх років китайський уряд був навіть вимушений вдатися до вжиття заходів щодо зниження темпів зростання показника ВВП (з 14,2 % в 2007 р. до 8,1 % у I півріччі 2012 р.) [324].

Наприкінці 1960-х рр. Китай після хаосу, спричиненого культурною революцією, перебував на межі державного краху. Вкрай нагальним і невідкладним постало питання реформування галузі національної економіки. Мао Цзедун, тодішній правитель Китаю, та інші комуністичні політичні лідери, чудово розуміючи важливість цього питання, все ж вдалися до здійснення економічних трансформацій репресивними методами та без зміни політичного устрою, тобто в умовах соціалістичного суспільного ладу. Перетворення здебільшого фокусували навколо стратегічного напрямку – забезпечення високих темпів економічного зростання через сприяння малому приватному підприємництву, створення відповідного макроекономічного клімату.

Базовими принципами проведення економічних реформ є:

сприяння розвитку підприємництва, недоторканність приватної власності;

забезпечення вільної конкуренції й економічного середовища, прозорого та привабливого для зарубіжних інвестицій;

«сервісна» функція чиновників у забезпеченні належного функціонування підприємництва, розмежування економічного та політичного видів діяльності.

Таким чином, останній принцип реформування китайської економіки пов'язаний з унеможливленням проявів негативного соціального капіталу. Іншими словами, протидія розвитку негативного капіталу в КНР через усунення бюрократичної «тяганини», корупційних проявів, канцелярського свавілля з боку державних чиновників є механізмом захисту прива-

бов'язані вкладати в капітал не менше 30 % національного ВВП. У Китаї щорічне інвестування становить 40–46 % ВВП цієї країни.

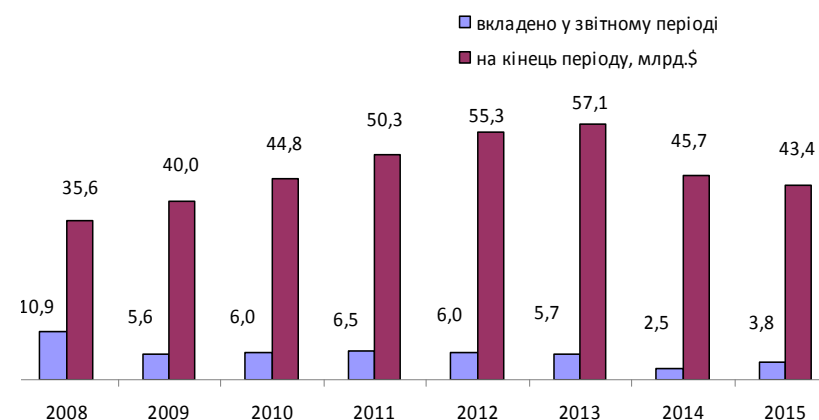
За даними міжнародних експертів [225], реальні інвестиції в Україну в 2012 р. склали 257 млрд грн, що в номінальному обчисленні на 4,7% менше, ніж 2011 р. За даними Держстатслужби України іноземні інвестори вклали у вітчизняну економіку прямих іноземних інвестицій у:

2013 р. 58,157 млрд дол. США, що складає 94,4% від обсягу таких інвестицій у 2012 р.;

2014 р. 45,916 млрд дол. США (78,9% від 2013 р.);

2015 р. 43,371 млрд дол. США (94,4% від 2014 р.).

Динаміка зміни обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну в 2008-2015 рр. візуалізована на діаграмі (див. *Рис. 4.3*).



*Рис. 4.3. Діаграма динамічних змін обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну в 2008-2015 рр., в млрд. дол. США [162]*

Відповідно до даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [108] станом на 1 квітня 2014 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну склав 52179,4 млн дол. США (на 10,6 % менше ніж на початку 2014 р.) та становив 1151,6 дол. США в розрахунку на одну особу. В 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн. дол. США та вилучено 891,3 млн. дол. США прямих інвестицій [162].

Вражаючою є негативна динаміка в показниках платіжного балансу і зовнішнього боргу України, які опубліковано НБУ [118, с. 10] – прямі іноземні інвестиції в Україну скоротилися в 22,9 раза (з 7,015 млрд дол. США в 2011 р. до 0,307 млрд дол. США в 2014 р.). Якщо в 2014 р. сальдо

прямих іноземних інвестицій складало 4,2% до ВВП, то в 2014 р. – 0,2% (Додаток Г).

Сповільнення темпів приросту та дефіцит інвестицій в Україні спричинено, насамперед, геополітичною кризою та протистоянням з Російською Федерацією, які суттєво загострилися в 2014 р. Погіршення інвестиційного клімату в Україні міжнародні експерти пояснюють неналежними структурними змінами в економіці та нерозвиненістю ринкових інститутів, зокрема, антимонопольна політика, яка «продиктована» корупційно-олігархічними кланами та не спрямована на стимулювання підприємництва. Це призводить до значних перекосів у веденні бізнесу: представники олігархічних монополій отримують значні прибутки, нівелюючи умови ринку; діяльність суб'єктів малого та середнього підприємництва, які зорієнтовані на дотримання умов ринку, впровадження інновацій тощо, є нерентабельною за таких обставин. Неналежний рівень функціонування ринкових інституцій в Україні зумовлює і застосовування переважно адміністративних методів регулювання економіки. Як наслідок, це не тільки не дає змогу підвищити рівень економічної ефективності, але ще більше і глибше деформує ринкові відносини в економіці України.

Результати опитування очікувань щодо умов ведення бізнесу в Україні, проведеного Європейською бізнес асоціацією (ЄБА) [56] серед іноземних інвесторів, що працюють в нашій країні, є найгіршими від 2008 р., коли подібне опитування здійснювалося вперше. Так, у IV кварталі 2013 р. іноземні інвестори оцінили інвестиційний клімат в країні в 1,8 бала за 5-ти бальною шкалою оцінки, хоча в III кварталі 2013 р. цей показник складав 2,39 бала. Це пояснюється тим, що в інвестори очікували підписання в листопаді 2013 р. Україною та ЄС Угоди про асоціацію. Варто відмітити, що представники бізнесу сподівалися не стільки отримати економічні переваги від запровадження зони вільної торгівлі з ЄС, скільки на викорінення в Україні «всеохоплюючої» корупції, захист прав власності та верховенство права, перетворення «непрозорої», «кабальної» податкової системи в прозору та передбачувану, дебіюрократизацію процесу отримання дозволів. Як відомо, для великих міжнародних компаній основним критерієм вибору країни при вкладанні капіталу є можливість розвитку, отримання прибутків і ризики втрати капіталу, які в Україні «традиційно» є досить високими. Іншими негативними факторами, які перетворили очікування інвесторів у песимістичні, є політична нестабільність, дефіцит бюджету, ризики різкої девальвації української національної валюти. Інвестори не виключили, що за умов відсутності покращень у бізнес-кліматі може відбутися згортання ведення бізнесу в Україні та вихід західних компаній із її ринку. Разом з тим, Україна у визначеному міжнародною організацією International Business Compass рейтингу інвести-

державної влади щодо дерегуляції, незаконних дій влади, гальмування підприємницької діяльності тощо;

забезпечення законності, прозорості та відкритості процесів розробки і прийняття рішень у сфері регуляторної політики, розподілу, використання бюджетних коштів, приватизації та державних закупівель;

реформування інститутів судової влади, прокуратури і правоохоронних органів.

### **4.3. Зарубіжний досвід використання соціального капіталу як стратегічного важеля соціально-економічного розвитку**

Як вже зазначалося вище, сучасні реалії розвитку економіки, які характеризуються подоланням негативних наслідків впливу світової фінансово-економічної кризи, ставлять нові виклики. За висновками та прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів глобальному економічному середовищу і нині притаманні ознаки економічної депресії та невідзначеності перспектив, макроекономічної нестабільності. Національні економіки багатьох країн світу, як розвинених, так і тих країн, що розвиваються, продовжують балансувати на межі спаду, які зумовлені, окрім боргових криз, неефективною інституційною політикою, яка є складовою соціального капіталу.

Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура є одним з основних чинників, що стримує економічне зростання в Україні. У цьому контексті в щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України зазначається, що для України виняткове значення має збереження та подальший розвиток послідовних, поступальних і високого рівня двосторонніх відносин із Китайською Народною Республікою (далі – КНР). Зважаючи на проголошений Україною державний курс на модернізацію країни, Китай є одним зі стратегічних партнерів у сучасному глобалізованому світі. Головною метою відносин стратегічного партнерства України з КНР та іншими провідними країнами світу є, зокрема, посилення демократичного розвитку й економічного зростання [125, с. 23, 29, 230].

У посткризовий період в Україні першочергового значення набуває реформування національної економіки, зокрема, шляхом підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках. Актуальними завданнями в цьому контексті є пошук нових джерел і забезпечення усталеного зростання вітчизняної економіки, одним із яких розглядається соціальний капітал. У контексті викладеного вище аналізується потреба в більш поглибленому вивченні сучасної зарубіжної практики розвитку соціального капі-

легкі гроші, розпоряджатися наявними державними активами, привласнювати ресурси, монополізувати ринки тощо.

У реаліях сьогодення актуальним для України є питання повернення активів, які було викрадено та вивезено закордон за часів правління колишнього президента країни В. Януковича шляхом корупційної діяльності представниками його влади та членів їх сімей. Повернення незаконно отриманих активів із закордону є досить складним міжнародним юридичним процесом, який включає в себе дії держави щодо репатріації доходів від корупції, прихованих в іноземних юрисдикціях. Такі активи можуть включати грошові кошти на банківських рахунках, цінні папери, нерухомість, транспортні засоби, предмети мистецтва і артефакти, а також дорогоцінні метали [156, с. 1-2]. Недоліки в механізмах чинного в Україні законодавства, що врегульовує фінансові потоки, істотні відмінності, неузгодженість і невідповідність між вітчизняною і міжнародною правовими системами не дають наразі змогу конфіскувати та повернути в Державний бюджет України значні суми «заморожених» активів.

На підставі результатів поданого вище аналізу діаграми (*Додаток В*) можна стверджувати, що є взаємозв'язок між негативним соціальним капіталом (корупцією) та економічними показниками. Чим вищий рівень корупції, тим нижчі економічні показники демонструє окремо взята країна, зокрема Україна.

Результати здійсненого аналізу дали змогу визначити «*економічний*» блок *стратегічних трансформацій соціального капіталу в Україні*, який базується на заходах щодо протидії утворенню та існуванню негативного соціального капіталу (прояви бюрократизму, корупції, клептократії, клановості, кумівства та інші негативні соціальні явища, які виникають у ході взаємодії між економічними агентами та державними інститутами), а саме:

- удосконалення вітчизняного законодавства щодо повернення доходів від корупції, прихованих в іноземних юрисдикціях;

- позбавлення економічних агентів можливості користування доходами, що отримані від «тіньової» економіки, запобігання та протидія відпливу тіньового капіталу з України, легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом;

- детінізація підприємницької діяльності та спрощення регуляторних процедур (спрощення видачі та скасування ліцензій, дозволів, регламентів, сертифікатів, приписів, скорочення частоти перевірок, і, навіть, ліквідації підрозділів і державних регулюючих органів), умов її здійснення, запровадження інституту, який надасть зворотній зв'язок від бізнесу, громадськості та зацікавлених сторін задля ефективної співпраці, сприятиме взаємозв'язкам і конструктивному діалогу між представниками бізнесу та

ційної привабливості країн світу за 2015 р. посіла 89 місце (у 2014 р. – країна займала 109 місце). У рейтингу легкості ведення бізнесу, який визначають експерти Світового банку, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з 2014 р. У доповіді *Doing Business 2016* відмічається, що реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу країни, є спрощення реєстрації бізнесу [162].

У цьому контексті знаходить своє підтвердження викладене вище твердження, що в умовах високого рівня корумпованості чиновників, в даному випадку в Україні, зарубіжні інвестори (суб'єкти зовнішніх інвестицій) та приватні підприємці (суб'єкти внутрішніх, приватних капіталовкладень) не ризикують вкладати власний капітал у ведення тієї чи іншої підприємницької справи. Очевидним постає й інший факт: відсутність соціального капіталу в належних обсягах призводить до неефективного та нераціонального використання державних коштів, які зібрано в суспільстві за рахунок платників податків. За умов відсутності громадського контролю (позитивного соціального капіталу) державні кошти використовують суб'єктивно – на власний розсуд чиновників та в інтересах певного кола осіб. Чиновників характеризує їхня відірваність від нагальних проблем пересічних громадян та замкнутість у своїх вузьких кулуарах, зорієнтованість на вирішення корисливих цілей, власного збагачення тощо. Така ситуація є перешкодою та серйозною загрозою для економічному зростанню та соціальному розвитку. Нинішні державні інститути в Україні не тільки не створили наразі сприятливого клімату для надходження зовнішніх інвестицій, але й неповною мірою використовують наявний національний потенціал.

Проілюстровані на діаграмі (*Додаток В*) показники свідчать про вкрай слабкий розвиток і функціонування ринкових інститутів, ключовими з яких є інститути приватної власності та економічної свободи, зокрема, в підприємницькій діяльності. Міжнародні експерти [225] стверджують, що неефективність інституту приватної власності в Україні спричинена корумпованістю судової системи та її залежністю від законодавчої та виконавчої гілок влади. Формат відносин між приватним підприємництвом та органами влади є значною мірою корумпованим «симбіозом», який деформує ринкові відносини, зумовлює нерентабельність ведення підприємницької справи, підвищує ризик можливості її втрати через рейдерське захоплення. Свобода підприємницької діяльності порушується і надмірною її залежністю від цілої низки наглядово-контролюючих органів державної влади (податкової, митниці, санепідемстанції, реєстраційних та дозвільних інстанцій тощо), які виконують скоріше «каральні» функції. Зокрема, стаття «надходження від штрафів і фінансових санкцій», яку закладено в дохідну частину Державного бюджету України на практиці реа-

лізується шляхом визначення плану штрафів, обсягів фінансових санкцій та його виконанням. Тобто апіорі держава сприймає стереотипно підприємців, як порушників, а податкове та підприємницьке законодавство розроблено таким чином, що його положення не порушує тільки той, хто не є підприємцем.

Про низьку *якість регуляторної політики*<sup>32</sup> та її взаємозалежність від негативного соціального капіталу в Україні свідчать результати аналізу індексів, розрахованих експертами Світового банку [353], які показано на Рис. 4.4, на якому можна бачити, що :

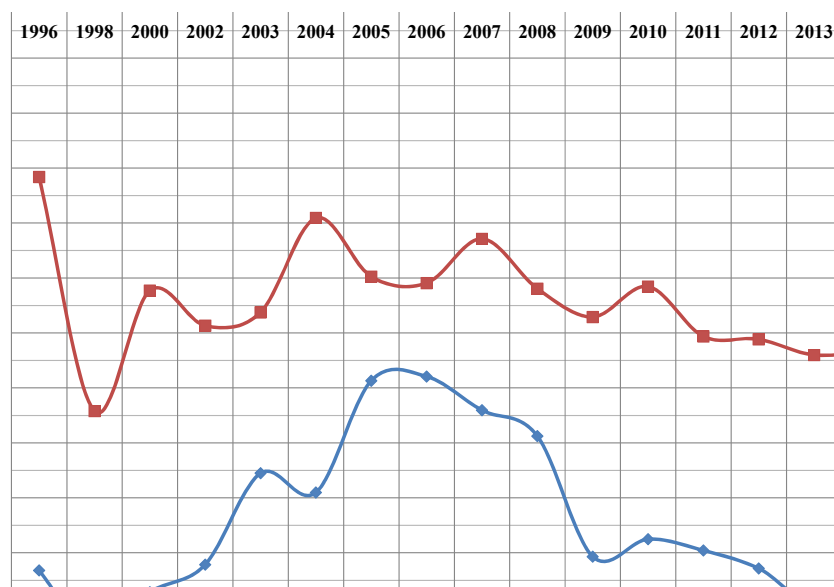


Рис. 4.4. Діаграма динамічних змін і кореляції індексів стримування корупції та якості регуляторної політики в Україні в 1996-2015 рр. [249; 353]

<sup>32</sup> *Примітка.* **Якість регуляторної політики** (Regulatory Quality) – індекс, який щорічно розробляється експертами Світового банку, до складу якого включено показники, що: вимірюють спроможність уряду країни розробляти та здійснювати регуляторну політику та політику спрямовану на розвиток підприємництва; фіксують заходи, що суперечать умовам ринкової економіки.

індекси негативного соціального капіталу (стримування корупції) та якості регуляторної політики є від'ємними протягом досліджуваного періоду;

зниження індексу негативного соціального капіталу (стримування корупції) супроводжується в більшості випадків та зниженням індексу якості регуляторної політики, тобто між ними існує певна кореляція та взаємозалежність.

У контексті викладеного вище в економічному вимірі Уряду України важливо ініціювати та вжити дерегуляційні заходи, які пов'язані з поліпшенням загального бізнес-клімату та спрощенням умов ведення бізнесу в Україні. Такі ініціативи мають стосуватися скасування ліцензій, скорочення кількості дозволів і часу на їх отримання, податків і спрощення їх адміністрування, регламентів, сертифікатів, приписів, скорочення функцій контролю, організацій з контролюючими функціями та частоти здійснюваних ними перевірок, і, навіть, ліквідації цілих підрозділів і державних регулюючих органів.

Варто відмітити, що інституційне забезпечення розвитку позитивного соціального капіталу та протидія негативному соціальному капіталу в Україні фактично «паралізовано» з причини затягування проведення реальної судової реформи, переатестації суддів, прийняття нової редакції закону про судову систему і статус суддів. Негативний соціальний капітал, втіленням якого є корумповані суди, органи прокуратури і правоохоронні органи унеможливають будь-які економічні та інші здійснювані в країні реформи. Як це видно на *Додатку А* важливим у контексті реформування судових інститутів, як складової розвитку соціального капіталу, є відновлення довіри до судової системи в Україні.

Іншими словами, в інституціональному середовищі трансформацій соціального капіталу (*Додаток А*) деформованими за означених обставин є не тільки інститути, але й неформальні норми, зокрема, моральні цінності та мотивація підприємців, найманих працівників. Підприємці вимушені давати чиновниками хабарі, а обтяжливі офіційні податки та неофіційні платежі роблять підприємництво не вигідним, а приватну ініціативу непотрібною. Деформовані інститути часто не стимулюють, а придушують ініціативу підприємців, найманих працівників. Часті зміни правил гри (податкового, підприємницького та іншого законодавства) підвищує ризик ведення бізнесу та її втрати в умовах нівелювання великим корумпованим бізнесом умов ринку та ринкових відносин. Змінюється і морально-психологічні установки підприємців – замість мотивації «дотримання правил гри» підприємництва відволікаються на боротьбу за отримання «депутатського мандата», «каналу» до бюджетних коштів, що дає їм змогу заробляти швидко та





Рис. 5.9. Позначення видів предметів інвестування, що використовують у моделі портфельних інвестицій у соціальний капітал

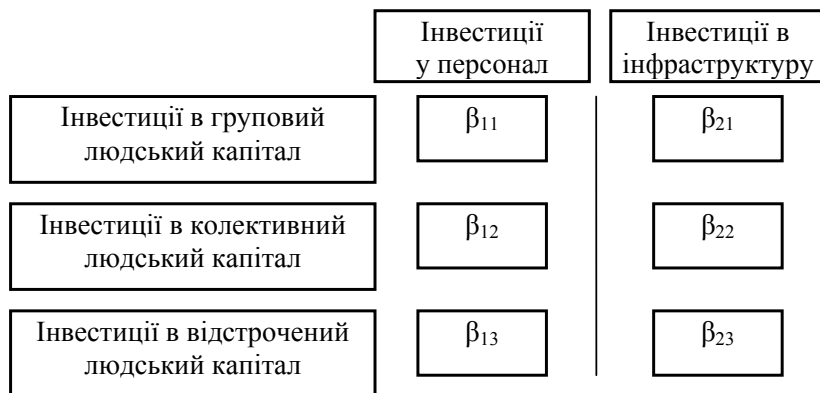


Рис. 5.10. Позначення видів «людських» предметів інвестування, що використовують у моделі портфельних інвестицій у соціальний капітал

У 2015 р. китайських чиновників почали карати за «лінь і нерозтото-ропність». Це було зумовлено низкою затримок у схваленні великих проєктів розвитку та виділенні коштів на їх фінансування. Ці проєкти не затверджувалися протягом півтора року з причин небажання і страху багатьох провінційних чиновників потрапити під підозру в корупції та кампанією по боротьбі з хабарництвом, розгорнутої головою КНР Сі Цзіньпіном. За результатами розслідування 249 представників влади в 24 провінціях і містах були або звільнені, або понижено в посаді, або отримали попередження. Отримані державою від штрафів державних чиновників кошти в розмірі 296 мільярдів юанів (46,5 млрд дол. США) були інвестовані в проєкти розвитку і соціальні програми [222].

Відповідно до чинного в Китаї законодавства корупціонером є особа, що отримує хабара, а особа, що дає хабара несе покарання набагато пом'якшене: вважається, що останнього до цього змусили або схилили чиновники [18; 186].

Звісно, що внаслідок впровадження такої філософії, яка передбачає досить жорстке покарання за корупційні та бюрократичні вчинки, китайські чиновники та підприємці віддають перевагу встановленню і підтримці взаємовідносин у форматі концепції гвенсі, а не через корупційні та бюрократичні схеми. Втім з повсякденного життя китайського суспільства існує ціла низка прикладів, доказів, що корупція в країні «вживається» навіть у таких суворих умовах: «ціна корупційного питання» різко підвищилася та оцінюється чиновниками в мільйонах доларів США як «компенсація» за високий рівень ризику та очікуваних втрат від покарання за участь в корупційному діянні.

Проаналізоване вище не дає також достатньо підстав стверджувати, що корупцію, як негативний соціальний капітал, в Китаї усунуено повністю. «Ахіллесовою п'ятою» китайського суспільства є й проблема розвитку позитивного капіталу, а саме – громадянського суспільства, підвищення його спроможності в здійсненні ефективного моніторингу діяльності державної влади. Як відомо, в країні, в якій легалізована однопартійність, фактично паралізовані будь-які демократичні політичні інститути, контроль з боку громадянського суспільства.

Китайську концепцію «гвенсі» певною мірою можна уподібнити до взаємовідносин у форматі «блат». Цей термін був поширеним на території колишнього СРСР та означав знайомство, корисливі зв'язки, які використовували в особистих цілях та завдавали шкоди державі, суспільству. «По благу», тобто завдяки вигідному знайомству або через «потрібних» людей, можна було отримати, всупереч загальноприйнятих правил і норм моралі, певні види суспільних благ. Варто зазначити, що слово «блат» мало специфічне для того часу «забарвлення» – в умовах планової економіки

в СРСР існував постійний дефіцит товарів, які часто можна було придбати або через знайомих продавців, чиновників, що їх розподіляли, або на «чорному ринку» в спекулянтів. Серед радянського населення поширеною тоді була приказка: «Блат сильніший за Раднарком» [78].

Таким чином, схожість понять радянського «блату» і китайського «гвенсі» виявляється [302, с. 3, 27; 239, с. 21]:

за змістом і сутністю – у встановленні неформальних зв'язків, контактів, знайомств з метою отримання «послуг доступу»; неофіційна практика, «спосіб виживання», «паралельна економіка», які зумовлені неспроможністю, неефективністю ринку, дисфункцією певних інститутів;

за територією поширення – КНР і колишній СРСР – держави з комуністичним політичним режимом, централізованою тоталітарною системою правління, що призводить до виникнення дефіциту товарів, «каналів доступу» до ресурсів та ін.

Відмінність вказаних понять визначається їхніми історичними передумовами виникнення та специфікою здійснення:

«блат» в СРСР використовувався для придбання дефіцитних товарів, а «гвенсі» в сучасному Китаї – для успішного ведення підприємницької діяльності.

Варто підмітити, що відносини у форматі «по благу» поширилися в СРСР на інші сфери суспільного життя, що призвело до підвищення рівня корупції, хабарництва, бюрократизму, злочинності, свавілля посадовців та, як наслідок, до помітного зниження темпів економічного зростання, поглиблення соціальної нерівності, розшарування та соціальної напруженості в суспільстві.

Джерелом виникнення концепції соціальних мереж «гвенсі» є конфуціанство, яке упродовж 2,5 тисячоліть є основою організації соціального устрою, формування національної ментальності, свідомості та ведення способу життя китайців. Вважається, що історичне коріння «гвенсі» сягає аж в 511 р. до н.е., коли було закладено підвалини філософії конфуціанства: відносини між людьми, в сім'ї та в державі є ідеальними, якщо вони тісні; важливими людськими якостями та нормами етикету є почуття обов'язку, повага до старших, любов до людей та ін. [239, с. 21].

Отже, ядром конфуціанства і «гвенсі» є досягнення в родині, державі, в суспільстві гармонії, солідарності шляхом встановлення та підтримки особистісних взаємозв'язків. Конфуцій, давньокитайський філософ, ще V ст. до н. е. зауважував, що доброта та турбота про свою сім'ю та ближніх є основними моральними цінностями будь-якої людини. Водночас він застерігав, що надмірне дотримання цих моральних якостей може призводити до зловживань особами, що обіймають державні посади при прийнятті ними рішень з метою отримання користі та вигоди своїм сім'ям.



Рис. 5.8. Види соціальних інвестицій, що розглядаються як предмети інвестування в моделі портфельних інвестицій у соціальний капітал

Відповідно до складу видів соціальних інвестицій, що розглядаються в якості предметів інвестування, введемо позначення, які зручно буде надалі використовувати при формалізації моделі інвестицій в соціальний капітал (Рис. 5.9, а також в більш детальному описі – на Рис. 5.10 та на Рис. 5.10).

Таким чином, запропоновану класифікацію використовуємо не як строго фасетну, а як частково послідовну і частково фасетну. Строгість такої класифікації порушено, але типологічна цінність у такому разі бачиться більшою, ніж якщо б класифікація використовувалася як строго паралельна (фасетна), – використання обґрунтованої чітко послідовної класифікації поки не бачиться можливим.

В результаті такого використання запропонованого порядку класифікаційних ознак передбачається використовувати 12 типів інвестицій в соціальний капітал.

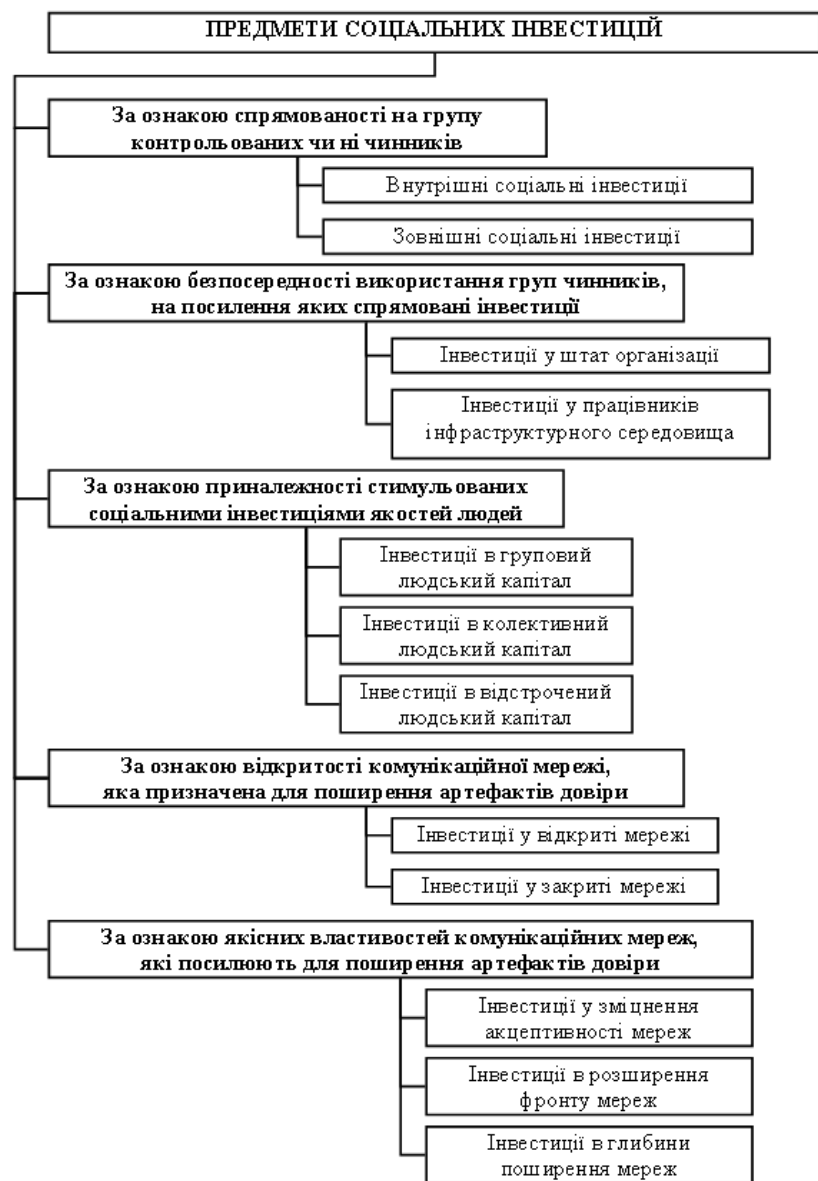


Рис. 5.7. Пропоновані класи та класифікаційні ознаки соціальних інвестицій, які виділяються за загальною ознакою предмета інвестування

Нині в школах Китаю викладається ціла низка морально-етичних предметів, які пронизані конфуціанством і формують культуру зв'язків «гвенсі» через виховання в молоді таких загальноновизнаних у китайському суспільстві цінностях («традиційної моралі»), як обов'язок, довіра, відданість, людяність, благопристойність та ін. [250, с. 5].

Як вже зазначалося вище, багато науковців вважають, що конфуціанство є важливим чинником, який забезпечує економічне зростання Китаю. Так, китайський дослідник Кайке Чен, який у дисертаційній роботі [61] вивчав конфуціанство та «культуру підприємства» в сучасній Східній Азії, зазначає, що причиною економічного «буму» у Китаї та інших східно-азіатських країнах є етика конфуціанства – традиційної культури, домінуючої філософії, що формує азіатську ментальність.

Висновок, що соціокультурною основою для економічного успіху в Китаї є конфуціанство, зроблено в дисертаційній роботі російської дослідниці Т.О. Ткачової [170, с. 27]. На її думку, яку поділяє і Кайке Чен, важливою передумовою прискореного економічного розвитку в КНР є кланова організаційна культура приватних підприємств. Саме сімейні цінності, які історично склалися, є основою створення і функціонування сучасних китайських підприємств та *кланової системи господарювання*. Підприємства успадкували від сімейно-кланових відносин ієрархічно-побудовані структури, беззаперечне підпорядкування молодших старшим, віру в те, що загальні інтереси завжди вище особистих: «конфуціанський підприємець» прагне до створення «моральної економіки», яка відповідає інтересам суспільства.

У клановому підприємстві та системі господарювання здійснюється централізоване управління, процвітає політика протекціонізму та фаворитизм, які перешкоджають їхньому розвитку. На практиці це призводить здебільшого до того, що в колективі приватного підприємства, яке складається переважно з родичів і свояків (сімейно-родового клану), часто виникають спори щодо «обов'язку та вигоди» – положення конфуціанської бізнес-етики, яке виправдовує прагнення підприємця до вигоди тільки тоді, коли вигода співпадає із суспільним обов'язком. Такі спори зачасти загострюються і переростають у конфлікти, особливо на підприємствах з великою кількістю найманих працівників. Таким чином, вирізняючи позитивізм китайських соціальних мереж «гвенсі», які базуються на конфуціанській бізнес-етиці, слід також звернути увагу на те, що її сучасна практика здійснення призводить до негативних наслідків на китайських та спільних іноземних підприємствах.

Результати дослідження, проведеного китайцями Кай-Пінг Хуаном і Карен Янг Ваном [289, с. 120-126], дають підстави стверджувати, що парадигма «гвенсі» та концепція «соціальний капітал» базуються на суспіль-

них відносинах. В цьому вони є подібними та аналогічними поняттями. Разом з тим вони звертають увагу, що гвенсі не є точною «копією», уподібненням соціального капіталу. Відмінність між цими двома концепціями полягає в такому: соціальний капітал розглядається, як внесок окремих осіб та організацій, тоді як гвенсі пов'язане виключно з міжособистісними зв'язками та відносинами, які часто втрачаються в корпоративному середовищі великих організацій.

В цілому, резюмуючи викладене вище, можна стверджувати, що в КНР за роки здійснюваних у країні економічних реформ прояви негативного капіталу мінімізовані за рахунок антибюрократичних та антикорупційних традицій, які укорінилися в китайському суспільстві та до яких звикли підприємці. Мінімізація бюрократичного «свавілля», корупційної монополізації ринків держави та «сервісна функція» чиновників у Китаї роблять цю країну привабливою для західних інвесторів та підприємств.

рить на користь цієї класифікації, – а тому виділення наступної класифікаційної ознаки до вже виділеного класу зробило б таку класифікацію послідовною, а можливо автор бажав зберегти фасетний тип класифікації. Але навіть якщо це і так, то повноти класів соціальних інвестицій класифікація не надає. Контрдовід на користь необов'язковості класифікації об'єктів соціальних інвестицій не може бути прийнятий, оскільки саме тут і проявляється специфічність соціальних інвестицій, а всі представлені Н.Я. Яневич [223, с. 144-149] класифікаційні ознаки дають розбиття на класи, яке більше схоже на механічне перенесення загального класифікатора інвестицій у аналізовану автором сферу. Таке механічне перенесення не може, звичайно ж, задовольнити потреби в створенні моделі розподілу коштів між різними за призначенням типами соціальних інвестицій.

Водночас, вирішуючи питання про виділення складу можливих об'єктів інвестування, слід визнати, що склад об'єктів інвестування взагалі, – повторювати помилку механічного перенесення класифікації інвестицій не слід. Однак призначення соціальних інвестицій може бути тією необхідною класифікаційною підставою для об'єктів соціальних інвестицій. Призначення ж соціальних інвестицій взагалі й інвестицій в соціальний капітал зокрема можна систематизувати за вже виявленою раніше типологією соціального капіталу.

У розрізненні різних видів призначення соціальних інвестицій не слід повністю ототожнювати призначення соціального капіталу та призначення соціальних інвестицій. Так якщо який-небудь об'єкт соціального капіталу є спрямованим на зниження трансакційних витрат, то призначенням соціальних інвестицій виступає саме створення цього об'єкту соціального капіталу, а той вже є призначеним знижувати трансакційні витрати – тобто призначення соціальних інвестицій слід шукати в типологізації того, як саме цей об'єкт знижує трансакційні витрати.

Результати складання класифікатора можна виділити в такі класифікаційні ознаки (Рис. 5.7).

Запропонована на Рис. 5.7 класифікація є паралельною (або по-іншому – фасетною), але з практичної точки зору, щонайменше, слід визнати, що якщо окремі класифікаційні ознаки не є пов'язаними настільки, що мають бути використані послідовно, то тіснота зв'язку між ними така, що якщо не в класифікаційному, то в типологізаційному сенсі їх необхідно співвідносити в плані послідовної класифікації.

Пропонований варіант такого виділення класів надано на Рис. 5.8, – саме такий перелік об'єктів інвестування припустимо, на наш погляд, розглядати в складі портфеля інвестицій у соціальний капітал.

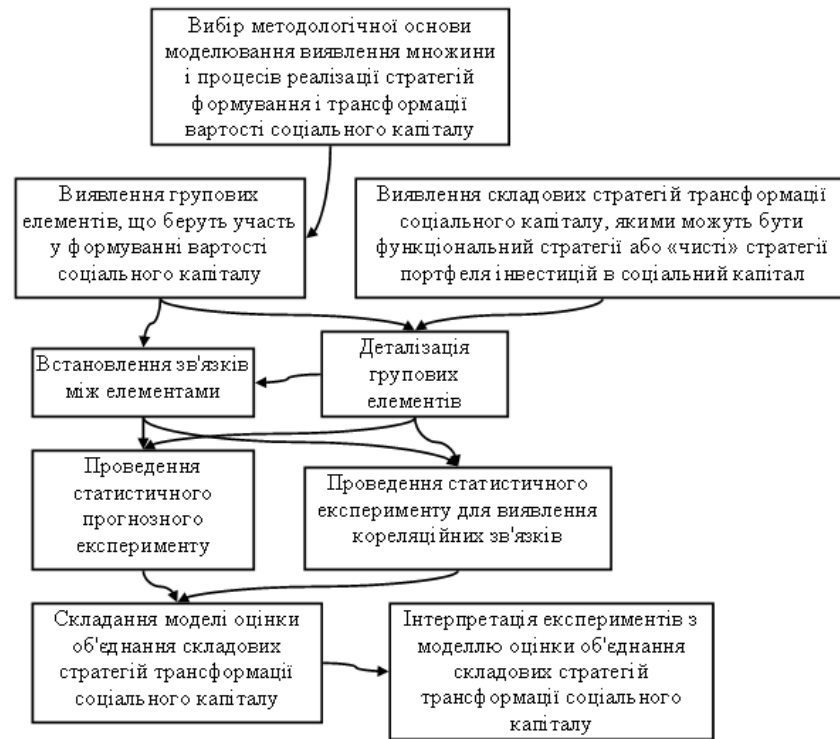


Рис. 5.6. Загальна схема робочої гіпотези етапів моделювання реалізації стратегій формування та трансформації соціального капіталу

Поняття соціальних інвестицій ще не є усталеним, але і не можна його вважати не розробленим – зокрема і внутрішня структура поняття є розроблюваною в рамках складання класифікації видів соціальних інвестицій. З-поміж робіт, що присвячені цієї тематиці можна відзначити роботу Н.Я. Яневич [223, с. 144-149], яка прямо за назвою є присвяченою питанню класифікації соціальних інвестицій, – така публікація повинна явно характеризувати стан розглянутого питання. Однак запропоновану Н.Я. Яневич класифікацію не можна вважати повною або достатньою.

На користь визнання правоти такої тези говорить, по-перше, те, що в класифікації не виділено ані об'єкти соціальних інвестицій, ані типи процесів соціальних інвестицій, ані характер повернення (відшкодування вартості) соціальних інвестицій, якщо такий є. Причому сама можливість повернення вартості в класифікації врахована, – що, безсумнівно, гово-

## РОЗДІЛ 5.

### МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

#### 5.1. Концептуально-методологічні основи формування стратегій трансформації соціального капіталу

В ході дослідження, яке спрямоване на вибір засобів прирощення соціального капіталу, стало ясно, що поняття вартості цілком відповідає модельованому явищу й може бути використано як індикатор утилітарної корисності соціального капіталу, як індикатор корисності використання тих чи інших засобів і ресурсів для прирощення соціального капіталу. Таким чином, в рамках проведеного дослідження цілком доречно говорити про вибір програм підвищення вартості соціального капіталу.

Опис програм дії зводиться зазвичай до переліку керованих факторів та кількісного опису їхніх станів на різних етапах здійснення плану. Однак усяка програма дії на перших етапах вибору усвідомлюється якісно, а не кількісно, і тільки її якісні описи є первинним об'єктом вибору. Саме такі якісні описи програм дії в сучасній літературі і пов'язують з поняттям стратегії, як це було показано в попередніх розділах. Як завдання поточного розділу можна встановлювати моделювання процесу формування соціального капіталу, регульованого таким чином, щоб забезпечувати приріст вартості соціального капіталу.

Також виходимо з того, що з одного боку, всі форми капіталу залишаються за суттю капіталом, і мова йде лише про трансформацію і збільшенні капіталу, а з іншого боку, – соціальний капітал, виявляючи себе у різних формах традицій комунікації, не виникає поза вже існуючих форм традицій комунікацій, тобто однією з його відмінною особливостей є те, що самі форми капіталу та форми технологічних засобів його формування продовжують бути належними до нього самого, до соціального капіталу, тобто соціальний капітал неможливо формувати без використання соціа-

льного капіталу. Тому, враховуючи ці дві обставини, більш правильним предметом моделювання в термінологічному плані слід представляти не формування соціального капіталу, а трансформацію соціального капіталу. Але в іншому поточне завдання залишається незмінним: моделювання процесу регульованою трансформації соціального капіталу, яке є спрямованим на забезпечення приросту його вартості.

Як моделювання процесів приросту вартості соціального капіталу, так і відповідне розглянутій проблематиці інше моделювання, про яке йшла мова, якщо б мова йшла про використання інших індикаторів утилітарної і прагматичної зміни званого соціальним капіталом явища, – всі подібні процеси моделювання потребували б опису цілей, засобів, поєднань засобів у програмах, окремих факторів та їхніх сполучень у якісь комплексно сприйняті умови, критеріїв усвідомленого впливу на соціальний капітал за допомогою витрачання наявних ресурсів. Починати спільне моделювання слід починати з опису окремих елементів загального опису, причому зазвичай такий опис починають або з цілей, або з факторів. Цілі формування і використання соціального капіталу вже було раніше розглянуто досить повно. Чинники також було розглянуто, але вони потребують деяких уточнень для окремих комплексів факторів формування соціального капіталу, які на наш погляд або розглядають їх побіжно, приділяючи недостатньої уваги, або трактують деякі комплекси досить суперечливо. Тобто без додаткових акцентів на змісті цих факторів немає можливості вести опис і побудову моделі так, щоб вона залишалася досить зрозумілою і за змістом і за спрямованістю використання, тобто за призначенням. Серед найбільш спірних вважаємо виділити такі фактори як спеціалізацію суб'єкта, його репутацію і характер комунікації.

Спеціалізацію суб'єкта слід розглядати як фактор формування соціального капіталу. Тобто якщо два партнери укладають форвардний контракт, але при цьому спеціалізуються на предметі форвардного контракту, а не на самих форвардах, тобто не на ф'ючерсах (як особливій формі форварда), то можна вважати, що більша довіра до клірингової конторі, що випускає ф'ючерси, є природним результатом її спеціалізації на ф'ючерсах, а репутація лише доповнює (підсилює) різницю в довірі. Тому можна говорити про чинники базові та ті, що підсилюють, – спеціалізація виступає базовим чинником, а репутація – таким, що підсилює.

Репутація інституційного суб'єкта може бути модельованою різними способами. Але слід врахувати досвід в цьому моделюванні, який говорить, що набагато більш прагматично виправданим є вимірювання або оцінка сили або зміни сили впливу репутації на той чи інший економічний параметр, ніж вимірювання або оцінка самої репутації. Саму репутацію інституційного суб'єкта як предмет такої спільності практично не дослі-

мна ситуація бачиться настільки складною, що така ідентифікація унеможливлується.

По-друге, оскільки, як було показано раніше, найбільш прагматично виправданим є трактування терміна «стратегія» як якісної інтерпретації складу програм дій, то важливим питанням моделювання стає співвідношення якісних і кількісних описів проблемної ситуації взагалі і засобів її вирішення зокрема.

По-третє, склад елементів опису проблемної ситуації має бути виявленим у порядку декомпозиції проблемної ситуації, а вже потім має бути виявлено агрегування виявлених елементів, зв'язок між якими буде виявлено в залежності від результатів виявлення складу. Ніякі предикатні моделі, що схожі з типовими «моделями рішення», заздалегідь не можуть бути визнані задовільними. Проблемно-орієнтоване ж моделювання керується первинними описами проблемної ситуації і має виходити з виявленого в ході такого опису складу характеристик, а не задається списком необхідних вихідних даних прокрустового ложа «моделі рішення».

По-четверте, домінування якісних характеристик на перших етапах моделювання не може бути збереженням до кінця побудови моделі, оскільки якісне визначення вартості і тим більше прирощення вартості не може задовольнити тій парадигмі оцінок вартості, яка склалася в сучасній традиції. Забезпечення системної відповідності інтерпретацій вартості соціального капіталу взагалі інтерпретаціям вартості капіталу обов'язково задає кількісного моделювання приросту вартості, процесної, структурної, якої-небудь ще. У цьому сенсі процесна модель цілком може поступитися структурної (портфельної зокрема), оскільки мова йде про збільшенні власності, якщо врахувати, що ключовим питанням моделюється стратегія має стати поєднання функціональних стратегій або окремих напрямів фінансування. На це вказує те, що вже проявив своє домінування підхід до опису множин елементів проблемної ситуації, а не підхід до опису зміни окремої характеристики в часі.

По-п'яте, недолік реально спостережуваних характеристик процесу формування та трансформації соціального капіталу, відсутність здатної бути визнаною повною або достатньою статистичної бази, – все це вимагає складання імітаційної моделі і проведення статистичного експерименту, який надавав би дані для подальшого кількісного експерименту з керуванням впливом на приріст вартості соціального капіталу.

Загальний каркас моделювання, або робоча гіпотеза моделювання, у такому випадку видається таким, як це представлено на Рис. 5.6. Відповідно з гіпотезою етапів моделювання звернемося до складання класифікації інвестицій в соціальний капітал, яка могла б спиратися на існуючі описи множини соціальних інвестицій взагалі.

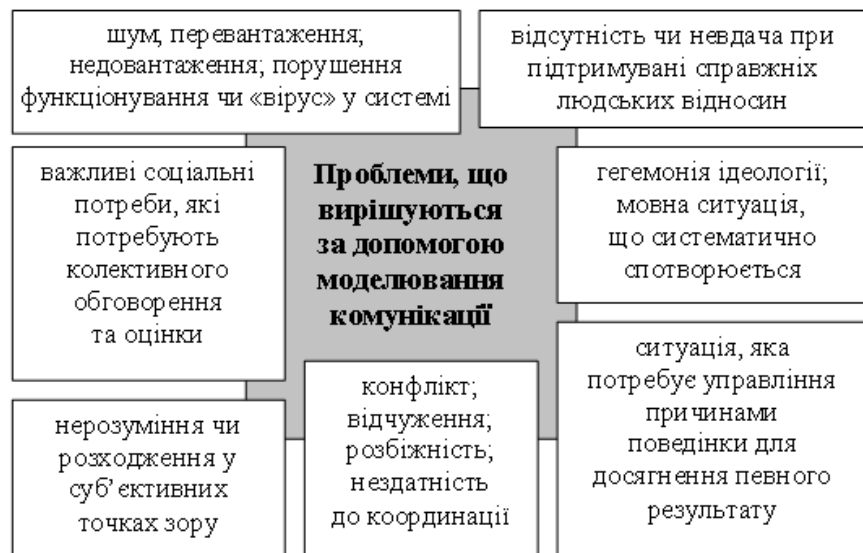


Рис. 5.5. Інтерпретації основної проблеми, яка має бути вирішеною за допомогою моделювання та коригування комунікації

Однак жодна з них в точності не відповідає необхідному критерію вирішення проблемної ситуації проективного стратегічного впливу на трансформацію соціального капіталу – підвищення його вартості, – яку було виявлено раніше, хоча і не суперечить йому, оскільки може ставати вторинною проблемною ситуацією, вирішення якої забезпечує вирішення основної. Це зайвий раз вказує на те, що моделювання більшою мірою має йти від завдання і засобів його вирішення, ніж від «традицій» (чи радше звичок) моделювання в тій або іншій предметній області.

На підставі зроблених міркувань висунемо кілька зауважень щодо методологічних посилок моделювання стратегічних умов і засобів збільшення вартості соціального капіталу в процесі його трансформації.

По-перше, моделювання в такому випадку має на перших етапах бути швидше проблемно-орієнтованим, ніж орієнтованим на засоби експерименту з моделлю, а тому має спиратися в першу чергу на засоби евристичного моделювання проблемної ситуації й обґрунтування рішення. Ті ж «моделі рішення», які з'являються в евристично складеному каркасі, будуть виявлені в залежності від потреб самого каркасу, а не будуть апіорі задані відповідно з доводами ідентифікації проблемної ситуації – пробле-

мували – досліджували ділову репутацію окремих суб'єктів, репутацію підприємств, а в політології – репутацію держав. Але інституціональні суб'єкти представляють велику й неоднорідну множину, до багатьох елементів якої уваги не приділено. Тому в даному дослідженні можна спиратися на результати тільки фактично проведених досліджень деяких аспектів репутації окремих представників багатьох інституціональних суб'єктів.

В рамках таких досліджень одним з наріжних каменів є вимірювання репутації. Поняття репутації має множину інтерпретацій, кожна з яких дає свій напрямок для складання вимірників, кожен з яких не може бути вичерпним навіть для однієї інтерпретації. Водночас такі автори, як Н.В. Козлова [68, с. 115-133], К.В. Буракова та П.В. Кривуля [13, с. 92-106], які вивчали питання репутації підприємств, стверджують, що слід безпосередньо вимірювати пріоритетність використання тих чи інших засобів формування або підвищення репутації, а не саму репутацію – вони не бачать прагматичної підстави таких вимірювань, оскільки потреба у зміні репутації не знаходить безпосереднього вираження в шкалі самої репутації, та теж можна сказати і про переваги різних засобів підвищення або збереження репутації. Предметом же прагматичного вибору є певна дія, яка є потрібною або ні, задовільною для вирішення завдання чи ні. Згідно з такою тезою вимір самої репутації є другорядним за значенням і не обов'язково затребуваним. Оскільки ж складність виміру репутації порівнянна зі складністю (або навіть перевищує складність) вимірювання потреби вчиняти дії, що мають репутаційну спрямованість, і вимірювання переваги тих чи інших програм підвищення або підтримання репутації, то і потреба в таких вимірах може бути задоволена тими, хто займається цією проблематикою у науковому співтоваристві, у другу чергу, за мірою задоволення більш прагматичних потреб.

Комунікаційні мережі, в яких виробляються трансакційні витрати і поширюються артефакти соціального капіталу, є основою формування соціального капіталу. Однак як функціонує ця основа для поширення артефактів соціального капіталу поки не ясно цілком, оскільки завдання формування соціального капіталу відрізняються від завдань, що розглядаються в теорії лінгвістики взаємин комунікантів. Якщо в традиційних теоріях комунікації процес комунікаційної взаємодії розглядається саме як процес взаємодії, тобто ні один з комунікантів не розглядається як строго об'єкт впливу, то для процесів формування соціального капіталу є виправданим розрізнення щонайменше суб'єктів і акторів комунікації. Перші формують не тільки самі імпульси комунікаційного процесу, але і їхньої мети, а другі, будучи наділені своїми цілями, беруть участь у процесі через їх залучення до процесу, можливо іноді будучи втягнутими в процес крім волі, але такими, що містяться в полі дії поширюваних артефактів

соціального капіталу. Самі ж імпульси поширення артефактів соціального капіталу мають пряму й зворотну дію, а тому при моделюванні має сенс відрізняти прямий, зворотний і опосередкований шляхи розповсюдження артефактів соціального капіталу в комунікативній мережі (Рис. 5.1). Прикладом прямого на рисунку є шлях 1–2, а прикладом зворотного – 1–6–7–1.

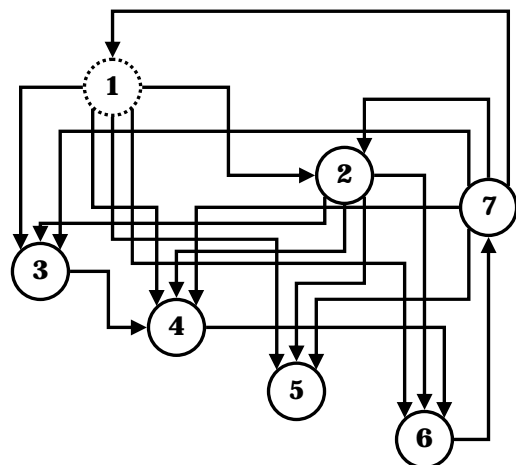


Рис. 5.1. Прямий, зворотний і опосередкований шляхи поширення артефактів соціального капіталу в комунікативній мережі

При існуванні прямого шляху 1–6 слід врахувати існування також і опосередкованих шляхів 1–2–6 і 1–4–6, які можуть посилити зв'язок. Слід також враховувати орієнтацію такого графа: цілком виправдано виділяти асиметричні зв'язки в комунікаційній мережі. Слід розрізняти розгалуженість комунікаційного залучення і акцептивність окремих гілок. Високий рівень товариськості ще не означає високий рівень довіри до суб'єкта. Але вимірювання швидкості проходження повідомлень від конкретного суб'єкта за контрапунктами його комунікаційної мережі дозволяє виявляти акцептивність контрапунктів (акторів у цьому випадку), оскільки швидкість проходження визначена двома складовими, та друга (розгалуженість) більш явна у такому експерименті – залучення у процес передачі відомості є більш явним параметром. У зв'язку з такими висновками слід для кожного елементу комунікаційної мережі, будь це суб'єкт формування соціального капіталу і актор мережі, виділяти три пов'язаних параметра: акцептивність комуніканта (ступінь довіри комуніканта до джерела отри-

Так, якщо мова йде про поширення слуху, то він як і світло в концепті Гюйгенса породжується в кожній новій точці простору при досягненні його світлом з суміжної локації. У цьому випадку маємо чисту інформативність об'єкта моделювання. Але якщо артефакт соціального капіталу матеріальний, тобто послання невіддільне від матеріального знака, а не з легкістю відображається у новому матеріальному носії, то і модель має враховувати цю обставину. Або, наприклад, якщо фронт поширення повідомлення єдиний (як має місце в мережевому маркетингу за виправданим допущенням), то модель буде простішою, ніж якщо мова йде про поширення протистояння фронтів (як це має місце при агітації та пропаганді конкуруючих політичних сил).

Складання якоїсь загальної універсальної моделі комунікації невинновиправдано ще й тому, що сама комунікація має безліч концептуальних моделей, що встановилися в різних науках. В роботі Р. Крейга [76, с. 72-126] виконано порівняння риторичного, семіотичного, соціопсихологічного, кібернетичного, феноменологічного, соціокультурного і критичного концептів комунікації. Зараз стверджувати, що всі вони можуть бути об'єднані хоча б в концептуальному плані, навряд чи представляється можливим, а тим більше не представляється можливим стверджувати, що вони можуть бути представлені якоюсь універсальною математичною моделлю. Але, з іншого боку, достатність кожного з цих концептів у предметній області кожної з наук переконливо доводить, що така універсальність і не є потрібною. Навпаки, слід позначити кордон власних припущень, щоб модель була достатньою, та не надлишковою для вирішення поставлених завдань.

Для виявлення умов уникнення такої надлишковості визначимось в першу чергу, що забезпечують ті комунікаційні процеси, які мають передбачатися в якості матеріальної основи формування та трансформації соціального капіталу. Якщо звернутися до огляду Р. Крейга [76, с. 72-126], то у відповідності з предметом різної наукової дисципліни, він виділяє ту проблему, вирішенню якої присвячена дисципліна. Множину таких інтерпретацій ключової проблеми надано на Рис. 5.5.



Разом з тим слід зрозуміти, що всяка така модель (яких багато і огляд яких можна подивитися, наприклад, у роботі В.М. Даніча [38], але який сам вважає можливим поставити процес аналізу індивідом подій і повідомлень досить простою схемою, яку подано на Рис. 5.4) може бути використана для моделювання процесів поширення артефактів соціального капіталу, але й кожна окрема ситуація потребує приведення у відповідність моделі об'єктивним умовам, що відображаються в моделях.

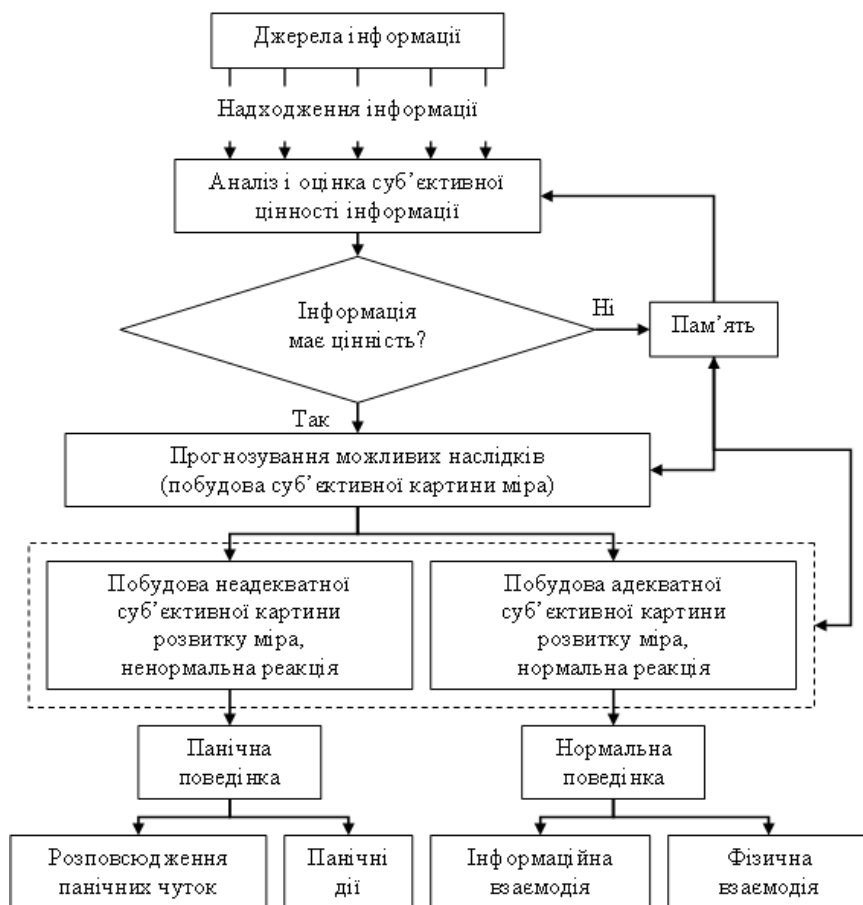


Рис. 5.4. Схема аналізу подій і повідомлень індивідом за В.М. Данічем [38, с. 72]

мання відомостей), фронт комунікаційної мережі комуніканта (кількість комунікантів, здатних безпосередньо отримати інформацію з одного джерела-комуніканта) і глибину поширення комунікативного артефакту соціального капіталу (кількість послідовно задіяних, – тобто тих, що надали умовну акцептацію, – в комунікативних актах передачі відомостей комунікантів). Ці три пов'язаних між собою параметри схематично подано на Рис. 5.2, – вони визначають якість комунікативної позиції будь-якої окремої фізичної особи, посади чи статусу.

Такий склад параметрів раніше не використовувався для оцінок мережі, хоча цьому питанню приділялася досить велика увага. Опис складу використовуваних показників оцінок соціального капіталу на основі аналізу структури мереж комунікацій представлені, наприклад в роботі А.Т. Конькова [72] – їх зображено на Рис. 5.3.

Якщо деякі аналогії можна знайти між фронтом зв'язків комунікатора і щільністю мережі, то ані акцептивність ані глибина поширення сигналу не знаходять аналогії. Пов'язано це, звичайно ж, в першу чергу з тим, що автори намагаються оцінити всю мережу, а не окрему позицію, яка є контрапунктом мережі.

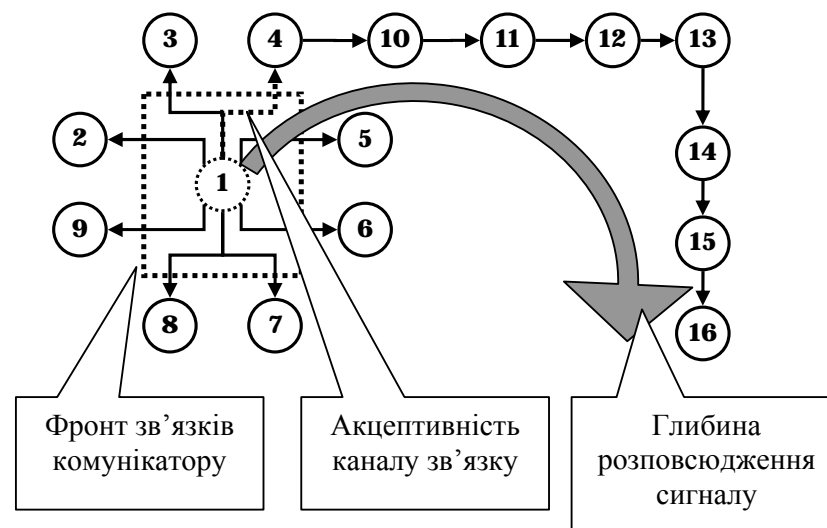


Рис. 5.2. Основні параметри комунікативної мережі, в якій поширюються артефакти соціального капіталу

Структурні показники	Реляційні показники
Розмір мережі Структура мережі • відкрита • замкнута Щільність мережі • щільна • рідкісна Однорідність мережі • однорідна • неоднорідна Реляційне вимірювання • вертикальні зв'язки • горизонтальні зв'язки	Обсяг довіри: • індивідуалізованого • генералізованого • довіра до соціальних інститутів Обсяг зобов'язань • односторонніх • багатосторонніх Групові норми • ступінь визнання • узгодженість • ступінь партикулярності / універсалізму

Рис. 5.3. Показники, які вимірюють соціальний капітал [72]

Такі оцінки всієї мережі повинні обов'язково впертися у складність розмежовувати мережі, а інакше все людство являє єдину мережу. Тому навіть фронт зв'язків, що характеризує окремого комуніканта, і щільність мережі не є тотожними показниками. При цьому, хоча під акцептивністю також розуміємо параметр окремої зв'язки комунікантів, а не всієї мережі, але такий параметр міг би знайти відображення в системі показників всієї мережі, але його на жаль там немає, що вбачається невинуватим, тим більше, що у присвячених соціальному капіталу роботах існують аналогічні оцінки довіри (їхні значення для окремих країн подано на **Додатку Д**).

Також і відображення стратегічних аспектів у такому складі показників не є очевидним. У пропонованій моделі хоча б є протиставлення позиції одного комуніканта позиціям інших комунікантів. Хоча слід визнати, що якщо артефакти соціального капіталу поширюються зі швидкістю, яку визначають три параметри для кожного з акторів комунікації, то це ще не вказує на те, що існує конфлікт інтересів цих акторів, який може виявлятися в протидії поширенню артефактів, або проявлятися в конкуренції двох та більше осередків поширення артефактів. Тобто модель, яка чітко відображає стратегічний аспект, має бути конструктивно іншою.

Водночас не слід забувати, що стратегічний аспект відображається і через свою протилежність – коопераційний аспект. В теорії ігор, або математичної теорії конфлікту, як її визначив М.М. Воробйов (редактор першої концептуальної роботи з теорії ігор Дж. Фон Неймана і О. Моргенштерна), є дві підгалузі – стратегічна і нестратегічна, але зв'язок між ними є органічним, а поєднання обох аспектів у одній моделі є кращим, ніж складання однобокої моделі. Сама ж математична теорія ігор є досить розвиненою теорією, з багатьма моделями і навіть з багатьма під-

галузями моделювання. Поєднати безліч моделей ігор та моделей комунікації – є завданням непосильним, якщо не задати обмеження складу необхідних властивостей, які мають бути обов'язковими і яких достатньо відобразити в моделі. Поки ж кількість таких властивостей не обмежена. Але також слід зазначити і ту загальну властивість, яку можна роздивитися в існуючих моделях стратегічної і нестратегічної поведінки, що вони відображають об'єктивний зміст конфлікту, а не суб'єктивні причини. Досі використовувалися показники оцінки сили коопераційної згоди, виходячи з моделювання об'єктивних складових ситуації поза урахування її суб'єктивних відносин між суб'єктами. Деякі аксіоми, що лежать у основі моделювання коопераційної поведінки прямо вказували на це – так, наприклад, аксіома анонімності виходила з безумовної рівності всіх агентів коаліції. Однак вважалося, що на останніх впливає дія таких складно оцінюваних факторів, як дружба, симпатія, позаситуаційні характеристики розуміння справедливості, – все це залишалося поза увагою об'єктивної математичної теорії конфлікту (як у своєму стратегічному, так і в коопераційному варіантах). Однак для соціального капіталу ці всі суб'єктивні характеристики приймають основне значення, оскільки саме ці – дійсно значущі чинники – як раз і складають істоту впливу соціального капіталу на ефекти сполуки продуктивних сил і виробничих відносин.

Оскільки часто категорію соціального капіталу ототожнюють з категорією розподіленої в мережі комунікантів довіри, то можна було б експериментально виявити таку довіру за швидкістю розповсюдження інформації в мережі комунікантів. Багато в чому така модель була б аналогічною багатьом використовуваним для оцінки «епідемій» моделей, оскільки епідемію такі моделі розуміють умовно – епідемією може вважатися і розповсюдження анекдоту, і дія мережевого маркетингу, і поширення політичних схильностей. Так, динаміка окремих груп так званої SIR-моделі епідемії Кермака і МакКендрика [296, с. 700-721] описується такою системою диференціальних рівнянь

$$\frac{dS}{dt} = -\rho \cdot S \cdot I; \quad \frac{dI}{dt} = \rho \cdot S \cdot I - q \cdot I; \quad \frac{dR}{dt} = q \cdot I,$$

де

S(t) – кількість здорових, але сприйнятливих до інфекції людей,

I(t) – кількість інфікованих і які розповсюджують інфекцію людей,

R(t) – кількість тих, що володіють імунітетом до хвороби,

N – загальна чисельність людей, яку можна подати величиною постійною,  $N = S(t) + I(t) + R(t)$ ,  $\rho$  – інтенсивність зараження,  $q$  – інтенсивність убування заражених.

льного капіталу є досить новаторською в економічній науці і недостатньо досвіду застосування оцінок соціального капіталу для того, щоб такі оцінки можна було вважати сталими, немає досить великих і достовірних вибірок таких оцінок для минулих періодів.

Для проведення статистичного експерименту було використано програмний продукт, якому можна задати порядок визначення величин (порядок відповідає тому, що в загальному вигляді описаний на Рис. 5.14), набір яких представлено на Рис. 5.8, Рис. 5.16 та Рис. 5.17. Також програмі можна задати альтернативні варіанти ланцюгового впливу і кількість експериментів, в ході яких програма випадковим чином вибирає одну з альтернатив на кожному кроці розрахунку. Також можна побудувати граф ланцюга розрахунків (він буде відповідати сполученням Рис. 5.8, Рис. 5.16 та Рис. 5.17). В результаті проведення статистичного експерименту програма виводить розподіл отриманих величин.

Результати статистичного експерименту використовуються і трактуються для отримання кількісних оцінок двох типів: 1) власні оцінки віддачі від інвестицій в соціальний капітал певного виду предмета; 2) оцінки коваріації різних предметів інвестицій в соціальний капітал.

Надалі для вирішення заявленої раніше в п. 5.1 структурної задачі (про яку на початку п. 5.2 також було зазначено, що стратегії слід виявляти не тільки чисті, але і змішані) допустимо використовувати портфельну теорію інвестицій, а для цього якраз і необхідно визначати коефіцієнти коваріації кількох предметів інвестицій в соціальний капітал. Інтерпретації таких коефіцієнтів у дійсності мають бути дещо іншими, оскільки якщо для стандартної портфельної задачі вони визначають суто незалежність віддач від інвестицій, які представляють різні елементи портфеля, то в розглянутому випадку можна допустити і доповнення предметів інвестицій.

На Рис. 5.18 зображено стартовий стан вікна програми, використуваної для імітаційного моделювання. Всі стартові значення мають значення 0, оскільки в ході статистичного експерименту виявляється не значення тих чи інших показників, а зміни їх, тобто стартові стани – це нульові зміни. Тільки два значення прийняті рівними 1 – це ті значення, які прийняті зміненими спочатку і для яких встановлюється коваріація. Але також можна розглядати й всі зміни керованих чинників разом.

На Рис. 5.19 представлено приклад розподілу значень результатів експериментів.

	Інвестиції у відкриті мережі	Інвестиції у закриті мережі
Інвестиції у зміцнення акцептивності мереж	$\gamma_{11}$	$\gamma_{21}$
Інвестиції в розширення фронту мереж	$\gamma_{12}$	$\gamma_{22}$
Інвестиції в глибини поширення мереж	$\gamma_{13}$	$\gamma_{23}$

Рис. 5.11. Позначення видів «мережевих» предметів інвестування, що використовуються в моделі портфельних інвестицій в соціальний капітал

Поєднання таких типів інвестицій обов'язково має бути розглянутим, оскільки чисті стратегії формування соціального капіталу, тобто програми формування однобічного розвитку соціального капіталу, навряд чи можуть цікавити суб'єкта такого процесу. Але такі поєднання неприпустимо розглядати як суто випадково взаємодіючі елементи, тобто коефіцієнти кореляції, які модна виявити в ході імітаційного статистичного експерименту мають отримувати іншу інтерпретацію. Така інтерпретація коефіцієнтів кореляції елементів фінансового портфеля стосовно до портфелю інвестицій в соціальний капітал має не просто припускати, а виходити з того, що елементи портфеля можуть бути результативними не тільки у відповідності зі ступенем однакової реакції на зміну складу і сили дії факторів, що впливають на цю результативність, але і у відповідності з виникненням синергетичного ефекту поєднання цих елементів. Така інтерпретація надалі дозволить і зобов'яже розглядати поєднання елементів портфеля інвестицій у соціальний капітал не тільки як програми зниження ризику інвестицій у соціальний капітал, але і як стратегії трансформації соціального капіталу. А це означає, що недостатньо виділяти «чисті» стратегії інвестицій у соціальний капітал, навіть якщо вони виявлені не як об'єктні, а як предметні, – необхідно мають бути виявлені і якісно відмінні змішані стратегії інвестицій в соціальний капітал. Тільки в цьому випадку, мабуть, для такого опису необхідно спочатку дати кількісний опис, який в подальшому отримає якісну інтерпретацію. В даному випадку зворотний підхід є неможливим, оскільки ні на які більш ранні дослідження цього питання спиратися неможливо – дослідження має надати можливість ви-

явити раціональні суміші інвестицій в соціальний капітал, тобто ефективну множину портфелів інвестицій в соціальний капітал, – а потім встановити якісні відмінності фрагментів цієї ефективної множини.

Крім того, можна зробити той висновок, що трактування терміна «стратегія» як якісної інтерпретації складу програм дій виправдовує себе, і навіть більше того: це трактування органічно поєднується з предметним розумінням складу програм інвестування в соціальний капітал.

Висунення поняття предметного розрізнення інвестицій, – введення поняття предмета соціальних інвестицій взагалі і зокрема поняття інвестицій в соціальний капітал, під яким запропоновано розуміти клас об'єктів інвестування в соціальний капітал, що об'єднуються за ознакою спільності їх призначення, – є доцільним, бо на відміну від звичного розрізнення об'єктів інвестування дозволяє створювати більш абстрактні і тому більш принципові моделі аналізу поєднання напрямів інвестицій.

Саме моделювання може реалізовувати декілька напрямків складання моделі. В ході дослідження висунуто і обґрунтовано низку тез, що визначають проблемно-орієнтований характер моделювання, орієнтацію на структурне, а не процесне моделювання.

В ході виявлення складу предметних інвестицій було використано розвиток концепції складових соціального капіталу шляхом пропозиції групи пов'язаних параметрів – акцептивності комуніканта (ступінь довіри комуніканта до джерела отримання відомостей), фронту комунікаційної мережі комуніканта (кількість комунікантів, що є здатними безпосередньо отримати інформацію з одного джерела-комуніканта) і глибини комунікативного поширення артефакту соціального капіталу (кількість послідовно задіяних у комунікативних актах передачі відомостей комунікантів). Ці параметри визначають якість комунікативної позиції окремої фізичної особи, посади чи статусу.

## **5.2. Механізми збільшення вартості соціального капіталу та визначення прогнозої віддачі інвестицій у соціальний капітал**

Для вирішення питання оцінки приросту вартості соціального капіталу необхідним стає вирішення питання інтерпретації поняття окупності в контексті розгляду поставленого питання, виведення форм і загального поняття віддачі від соціального капіталу, виявлення і встановлення переваг альтернативних способів оцінки віддачі інвестицій у соціальний капітал. Порівняння альтернатив спрямування коштів на фінансування приро-

варіант використання методу представлено в роботі В. М. Даніча [38], в якій серед різних швидкоплинних соціально-економічних процесів розглянуто також і комунікаційні процеси, зокрема поширення відомостей у соціумі, – не просто в співтоваристві як групи людей зі схожими відмінними ознаками, а в деякому певному середовищі пов'язаних комунікаційними каналами представників культурної або виробничої спільності.

Також слід зазначити, що сам зміст методу має велику кількість інтерпретацій, і його конкретні процедурні, методичні та програмні втілення мають велику кількість модифікацій. Всі вони зазвичай спрямовані на відображення системних аспектів модельованого об'єкта і його динамічних властивостей, часто виражаються в стохастичному характері моделі – через це часто під імітаційною моделлю розуміють модель проведення статистичного експерименту. І хоча ми не згодні з таким звуженням сутності методу імітаційного моделювання, але в тому разі, до якого буде додано цей метод, такий його варіант буде цілком відповідати потребі відображення невизначеності віддачі соціальних інвестицій та виявлення ймовірності можливих станів соціального капіталу, який формується за допомогою соціальних інвестицій. Тим не менш, навіть ті варіанти методу, які націлені на організацію статистичного експерименту, також мають досить велику кількість варіацій, тому слід пояснити зміст тієї з них, яку пропонуємо використати у даному випадку та яку добре ілюструє приклад зі падаючими кульками по декількох рівнях послідовно розташованих воронок: кулька потрапляє на ребро двох воронок і з деякою ймовірністю скочується в одну з них, – далі вона потрапляє на ребро воронок наступного рівня і так далі, поки не виявиться в одній з кінцевих луз, тобто кінцевих воронок – кількість куль в кожній лузі показує розподіл ймовірностей для процесу, з яким встановлена аналогія такої моделі (цей приклад з пояснювальними загальними позначеннями подано на **Додатку Е**).

Імітаційне моделювання може здатися слабким інструментом для оцінки впевненості в прогнозі віддачі соціальних інвестицій, ніж методи кореляційно-регресійного аналізу, що застосовуються для виявлення прогнозного тренда за статистичною вибіркою. Проте можна висунути два аргументи на користь імітаційного моделювання, що визначають його перевагу в даному випадку застосування. Перший аргумент має аргументаційну силу і поза розглянутого випадку: всі історичні випадки, що складають статистичну вибірку, не є альтернативними випадками та з низьким ступенем правдоподібності представляють розпорошення можливих значень в один і той же момент часу, в той час як імітаційне моделювання в ході статистичного експерименту надає результати для однієї і тієї ж умовної ситуації. Другий довід є аргументом саме в разі оцінок соціального капіталу та виявлення віддачі соціальних інвестицій: проблематика соці-



Рис. 5.17. Деталізовані групи елементів формування зв'язків віддачі інвестицій в соціальний капітал (блоки 5–6–7)

Таким чином, на Рис. 5.8, Рис. 5.16 та Рис. 5.17 подані деталізовані групові елементи верхньої частини циклу, який представлено на Рис. 5.14. Нижню частину циклу представляти деталізованими елементами недоцільно, оскільки величина зміни трансакційних витрат вже буде представляти зміну вартості соціального капіталу і відповідно віддачу інвестицій в соціальний капітал.

Для визначення ймовірності окупності соціальних інвестицій у дослідженні передбачається використовувати імітаційне моделювання. Опис змісту методу і його застосувань до економічної проблематики можна знайти в роботах А. Бакаєва, Н. В. Костіної, Н. В. Яровицького [6], Ю. І. Павловського [111] та ін. Близький за змістом модельованого об'єкта

сту капіталу не може бути виконано у відволіканні від критерію фінансування, а якщо таким критерієм є збільшення вартості соціального капіталу, то оцінка такого збільшення обов'язково вимагає оцінки віддачі від інвестицій в соціальний капітал, тобто оцінки ефекту інвестицій в соціальний капітал, виконуваного в одиницях, порівнянних з одиницями вимірювання витрат на такі інвестиції.

Водночас слід визнати, що така оцінка стає однією з головних проблем інформаційного забезпечення вибору найбільш продуктивного напрямку продовження дослідження феномену соціального капіталу. Оцінка переваги соціальних інвестицій, що виконується в контексті дослідження приросту вартості соціального капіталу в ході його контрольованої трансформації, ставиться в пряму залежність від дослідження питання оцінки ефекту соціальних інвестицій, як і інвестицій в соціальний капітал, так і в людський капітал, і в перехідні форми цих двох видів капіталу. Соціальні інвестиції, як і будь-які інші інвестиції припускають факт видатків, але при цьому видатки підприємств коли вони освоюють те, що традиційно розуміють під інвестиціями, припускають, по-перше, що вартість видатків сформує вартість затрат, які окупляться в майбутньому, а по-друге, припускають, що контрагенти, на яких припали витрати, беруть на себе деякі певні зобов'язання, реалізація яких в майбутньому породжує виконання зобов'язань і отримання благ, реалізація яких породжує нові угоди підприємства з новими обопільними зобов'язаннями – у випадку ж соціальних інвестицій представляє складність визнання факту формування витрат, так і факту виникнення зобов'язань у зв'язку з понесеними видатками. При цьому саме припущення про окупність та отримання додаткових вигод від реалізованих зобов'язань і лежить в основі розрахунку ефекту від інвестицій. У цьому зв'язку слід встановити, чи можна стверджувати, що існують певні механізми того, що витрати підприємства на соціальні інвестиції породжують виникнення зустрічних зобов'язань. Крім того, якщо підприємство не отримує ніяких благ, отримання яких певним (необхідним, а не випадковим) чином пов'язано з видатками, то яка саме вартість може бути виділена для окупності видатків, тобто як виділити з загальної величини вартості одержуваних підприємством благ від усіх видів діяльності ту вартість, яка ляже в основу розрахунку ефекту?

В цілому маємо цілий ряд пов'язаних питань. Якщо в звичайному випадку актор в рамках трансакційного процесу набуває щось на деяку вартість, то він витрачає це щось в операційному процесі на отримання іншого чогось, а потім продає це щось нове, отримавши благо з новою вартістю або просто еквіваленти вартості. Порівняння вартості видатків і доходів є адекватним лише в тому випадку, якщо ці видатки і доходи є однозначно зіставленими. У разі ж соціальних інвестицій слід визнати, що

не можна однозначно визнати, ані те, що актор дійсно «придбав» щось певне, хоча і поніс видатки, ані те, що він затратив це щось, – цього не можна стверджувати, оскільки він не може затратити те, на що не придбав ніяких прав, ані те, що цей актор в результаті витрат отримує можливість щось продати і отримати права на одержуване в результаті трансакцій у сфері обміну, ані те, що він, володіючи чимось, що має можливість продати, в результаті отримує можливість співвіднести отриману і витрачену вартість як процес окупності останньої. Останнє ніяк не є маловажним, оскільки якщо є два незв'язаних за змістом діяльності процеси витрачання коштів і отримання коштів, то на якій підставі можна стверджувати, що отримані кошти окупають видатки?

Коли говорять про витрати господарського суб'єкта, то зазвичай припускають, що у будь-якого контрагента підприємства виникали і вже виконані зобов'язання, або за фактом витрат виникли зустрічні зобов'язання і ще будуть виконані в майбутньому. Звичайно ж, існують і інші витрати, які можуть бути спрямовані на отримання будь-яких вигод, хоча і не бути пов'язаними із зустрічними зобов'язаннями. Наприклад, державні трансфери не формують зустрічних зобов'язань, але стимулюють споживання і, зрештою, впливають на збільшення ВВП, а далі, відповідно, – на збільшення можливостей держави нести інші видатки (тобто можна говорити про умовну їхню окупність). Інший приклад представляють витрати на споживання, які пов'язані із зустрічними зобов'язаннями (надають платнику в розпорядження і користування деякі блага), але при цьому ніякого питання про їхню окупність не виникає. Або наприклад, державні замовлення – в результаті таких видатків зустрічні зобов'язання виникають, але «окупаються» вони найчастіше не завдяки прямому використанню отриманих державою в розпорядження і користування благ (хоча й таке, звичайно, буває – розмір контрибуції, наприклад, можна покласти в основу обчислення ефективності видатків на війну, і те ж можна сказати про вартість придбаних ресурсів тощо), а через створення можливості додаткових видатків, або за допомогою запобігання можливих витрат.

Але в проведеному дослідженні мова не йде про інвестиції конкретного виду господарських суб'єктів, а швидше навпаки – про всіх видів суб'єктів, як господарських, так і взагалі просто інституціоналізованих. Таке розширювальне розуміння об'єкта говорить і про те, що повинні розумітися і ті інвестиційні витрати, які спрямовані на збільшення фізичного капіталу (тобто припускають, що в розпорядження і користування інвестора мають надходити титули власності, або хоча б які-небудь блага взагалі), і інвестиції багатьох господарських суб'єктів припускають окупність (тут можна взяти розширено і розглядати віддачу від інвестицій, але це не замінює окупність, оскільки окупність як поняття похідне і може так чи ін-

сакційних витрат підприємства» [67, с. 75-83]. Проблемою використання таких класифікацій є, по-перше, те, що вони йдуть шляхом виявлення більш дрібних підвидів, тобто шляхом деталізації, а по-друге, намагаються включати в число трансакційних затрат досить сумнівні елементи (причому таке ж почуття сумніву виникає і при ознайомленні з деталізованими переліками видів трансакційних витрат). В якості прикладу можна навести такий підвид трансакційних затрат: «Витрати на утримання управлінського підрозділу, що займається контролем якості продукції». Відповідно до такого підходу до виділення трансакційних затрат можна навіть повернутися до поняття виробничої інфраструктури, всі витрати на яку будуть відноситися до трансакційних.

Наш інтерес привертають погляди на склад стратегій зниження трансакційних витрат. У певному сенсі такий склад стратегій мав був би повністю вирішити основні завдання проведеного дослідження, якби був визнаний задовільним і дієвим. Але щодо такого складу слід висунути тезу, що в даному питанні мабуть проявилася одна з можливих інтерпретацій терміна «стратегія» і автори, що займаються цим питанням підмінили його розуміння як безпосередньо планів дії розумінням призначенням тих дій, які можуть складати план чи програму дій. І хоча слід визнати, що виявлення таких якісних описів як призначення дій також необхідно, але також визнаємо й те, що виявлені іншими авторами «стратегії зниження трансакційних витрат» власне стратегіями не вважаємо. В деяких випадках вони відображають цільові устремління суб'єкта, а в деяких випадках можуть бути визнані функціональною сферою реалізації стратегії зниження трансакційних витрат.

Тим не менш, в контексті розв'язуваної задачі такий склад функціональних стратегій або політик зниження трансакційних витрат є витребуваним, тому наведемо цей склад: 1) регламентація; 2) підвищення дисципліни; 3) підвищення довіри; 4) досягнення і підтримання стабільності; 5) зниження тягаря сумлінності; 6) створення інформаційної інфраструктури; 7) зміцнення звичаїв.

Якщо аналізувати цей склад з точки зору його ідентифікації як складу функціональних стратегій, то можна висунути кілька припущень про можливе доповнення такого складу, скажімо функціональною стратегією «формування ролей» або функціональною стратегією «розробки кодексів для окремих страт і груп». Але не станемо вводити суперечливих доповнень і представимо наступні три ланки виявлених множин деталізованих групових елементів загальної схеми причинно-наслідкових зв'язків формування вартості та приросту вартості соціального капіталу (Рис. 5.17).

Слід відмітити, по-перше, що всі ці «ознаки» відрізняє саме їх спостереженість (що відповідає поняттю ознаки), а значить і реалізованість в матеріальному світі, а по-друге, всі ці ознаки вказують на штучне походження інститутів. З цих двох висновків логічно випливає третій висновок: ознаки соціальних інститутів є артефактами або безпосередньо, або проявляють себе в артефактах. Тому в ланцюжку причинно-наслідкових зв'язків, які встановлюємо між процесами формування соціального капіталу, що впливають на інституційну структуру суспільства, і процесами зміни вартості трансакційних витрат, ознаки (характеристики) соціальних інститутів виступають одним із способів (причому прагматично виправданим) класифікації артефактів соціального капіталу. Далі будемо використовувати такі класи артефактів соціального капіталу:

- 1) зразки, реальні й легендарні;
- 2) культурні символи, ритуальні та образні;
- 3) утилітарні ознаки, необхідності й розкоші;
- 4) кодекси поведінки, усні та письмові установки, загальні та рольові (оскільки сама писемність передбачає знакову фіксованість, а не строго кажучи писемність, то щоб уникнути виділення не виправданої кількості класів можна об'єднати в класи формальних та неформальних кодексів – перші будуть і знаковими і загальними, а другі – і позазнакові і рольові);

- 5) ідеальні цінності, чесноти і підвалини.

Деякі класифікаційні ознаки можуть бути помилково ототожнені – слід уникати, звичайно ж, цього. Так, якщо вводити ознаку розрізнення змістовних і формальних культурних ознак, то змістовні символи будуть представлені кодексами, легендами тощо, що не дозволить розрізняти самі символи (розрізняються за другою ознакою) і їхній зміст (що розрізняються за четвертою ознакою).

Склад видів трансакційних затрат можна вважати вже усталеним в економічній літературі. Зазвичай виділяють такі види:

- 1) затрати пошуку інформації про необхідний товар, що пов'язані з її асиметричним розподілом між акторами ринку;
- 2) затрати ведення переговорів і укладення контрактів;
- 3) затрати виміру;
- 4) затрати опортуністичної поведінки;
- 5) затрати специфікації і захисту прав власності;
- 6) затрати захисту від третіх осіб, що включають затрати на захист від претензій.

Хоча можна знайти і більш розгорнуті класифікації трансакційних затрат (або «витрат» у багатьох джерелах), як наприклад у публікації А. В. Козаченко та Г. А. Макухіна «Методичні підходи щодо оцінки тран-

акше характеризувати віддачу від інвестицій). У разі соціального капіталу легко виходити з того, що мається на увазі не фізичний капітал, а який-небудь інший. Але при цьому не можна відволікатися від того, чи бажає або не бажає інвестор знати, що саме надходить у результаті його соціальних інвестицій в розпорядження і користування власникам і менеджерам господарського суб'єкта, якого звуть інвестором. Якщо ж нічого не надходить, то хіба можна говорити про «предмет» інвестицій (на відміну від об'єкта, який можна визнати існуючим навіть при відсутності отримання титулів власності на які-небудь об'єкти) і що ж тоді «окупається»? Власне, питання зводиться до того, оскільки у разі інвестицій в соціальний капітал не діє механізм врахування вартості соціальних інвестицій та перенесення їхньої вартості на валові витрати, то яке раціональне обґрунтування таких інвестицій може бути використаним?

Однак, незважаючи на те, що не діє механізм врахування вартості соціальних інвестицій та перенесення їхньої вартості на валові витрати, все ж таки це не заперечує того, що дохідна частина може збільшуватися в результаті таких соціальних інвестицій. Це є аргументом на користь того, що в рамках створення або виявлення механізму раціонального обґрунтування інвестицій у соціальний капітал все одно в першу чергу має бути здійснена перевірка можливості здійснити оцінку того як збільшується капітал (і в першу чергу, звичайно, що знаходиться у власності інвестора), і того, чи окупає інвестиції віддача від цих інвестицій у соціальний капітал – якщо так, то тоді можна цілком традиційно говорити про ефективність інвестицій.

Слід після всього сказаного акцентувати увагу на тій тезі, що далеко не всякі соціальні інвестиції є окупними інвестиціями, – багато видатків, які називаються соціальними інвестиціями, не припускають ніякої окупності, будучи меценатством, благодійністю, взаємодопомогою і таким іншим. Але слід було б розділити всякі соціальні витрати і ті соціальні витрати, які можна правомірно іменувати соціальними інвестиціями, не здійснюючи помилок у вживанні терміна «інвестиції», хоча б орієнтуючи його на те значення, в якому цей термін використовується на підприємствах. Щодо таких соціальних витрат підприємств, які допустимо називати соціальними інвестиціями підприємств, слід визнати необхідним дію закону окупності. У той же час слід визнати, що стосовно витрат держави цілком правомірним є вживання терміну «соціальні інвестиції» майже до всіх категорій соціальних витрат, але при цьому ніякої обов'язкової окупності такі інвестиції не вимагають.

Щоб виявити механізми віддачі від інвестицій у соціальний капітал слід виявити причинно-наслідкові зв'язки процесів, які запускають витрати, які в свою чергу кваліфікуємо як інвестиції в соціальний капітал. Якщо

такі причинно-наслідкові зв'язки призводять до збільшення джерел фінансування інвестицій у соціальний капітал, то тоді можна з упевненістю стверджувати і про можливість констатувати наявність віддачі від інвестицій, і про можливість вживати термін «інвестиції» в його звичайному для інвесторів значенні, припускаючи прирощення капіталу у вартісному вимірі.

Моделі причинно-наслідкових зв'язків достатньо детально розроблені в теорії обмежень, зачинателем якої є Еліяху Голдратт [274]. Різниця таких побудов від необхідних моделей механізмів окупності полягає в тому, що моделі Голдратта і його послідовників націлені головним чином на внутрішні взаємодії у фірмі, на перетворення форм руху і породження явищ, які породжує поведінку працівників, взаємодії служб, об'єктивні умови внутрішньогосподарського механізму. В проведеному ж дослідженні потрібно виявити механізми, які спрямовані на вплив на зовнішнє середовище, і за допомогою цього впливу виявити те, як саме породжуються ланцюжок взаємодій у зовнішньому середовищі, приводячи до тих форм активності зовнішніх акторів, які і призводять до генерації грошового потоку, який є зустрічним по відношенню до видатків на інвестиції в соціальний капітал та який окупає ці видатки.

Якоюсь мірою такою схемою є багато з тих, що використовуються в економіці – наприклад, модель мотивації Портера-Лоулера, відома в менеджменті, також демонструє причинно-наслідкові зв'язки, які активізує акт стимулювання. Але знову-таки, на відміну від таких схем, звернених всередину організаційних структур, в проведеному дослідженні слід виявити не просто причинно-наслідковий ланцюг, але причинно-наслідковий ланцюг соціальних явищ (явищ, породжуваних взагалі суспільством, а не лише його частиною, яку представляє той чи інший колектив, укладений у рамки організаційної структури), а такий ланцюг може бути досить емним за змістом, оскільки число соціальних явищ є дуже великим і всі вони можуть бути порушені в тій чи іншій мірі. Окрім же власне досліджуваних в соціології явищ можуть бути також залучені в модель і явища психологічні, політологічні, економічні, медичні, педагогічні тощо. Зразок начорно складеної такої схеми, яка не претендує на повноту, надано на Рис. 5.12.

Слід зауважити, що не тільки сила впливу, але і характер впливу появи або посилення одного явища на появу або посилення іншого явища не завжди є очевидним або однозначним. Так, наприклад, стало стереотипним вважати, що рівень корупції тим вище, ніж рівень бідності, а сам по собі впливає на темпи економічного розвитку, які впливають і на рівень бідності (такий вплив нібито утворить порочне коло, розірвати яке багато хто пропонує саме з боку корупції). Прикладом обґрунтування такої аргументації є, наприклад, робота д.т.н. А. П. Плясовських «Вплив корупції на

культурні символи (для сім'ї – обручки, шлюбний ритуал; для держави – гімн, герб, прапор;

для бізнесу – фірмова марка, патентний знак, для релігії – ікони, хрести, кодекси);

утилітарні культурні риси (для сім'ї – будинок, квартира, меблі; для освіти – класи, бібліотека; для бізнесу – магазин, фабрика, устаткування); усні і письмові кодекси поведінки (для держав – конституція, закони; для бізнесу – контракти, ліцензії); ідеологія (для сім'ї – романтичне кохання, сумісність; для бізнесу – свобода торгівлі, розширення справи; для релігії – православ'я, католицизм, іслам, буддизм).

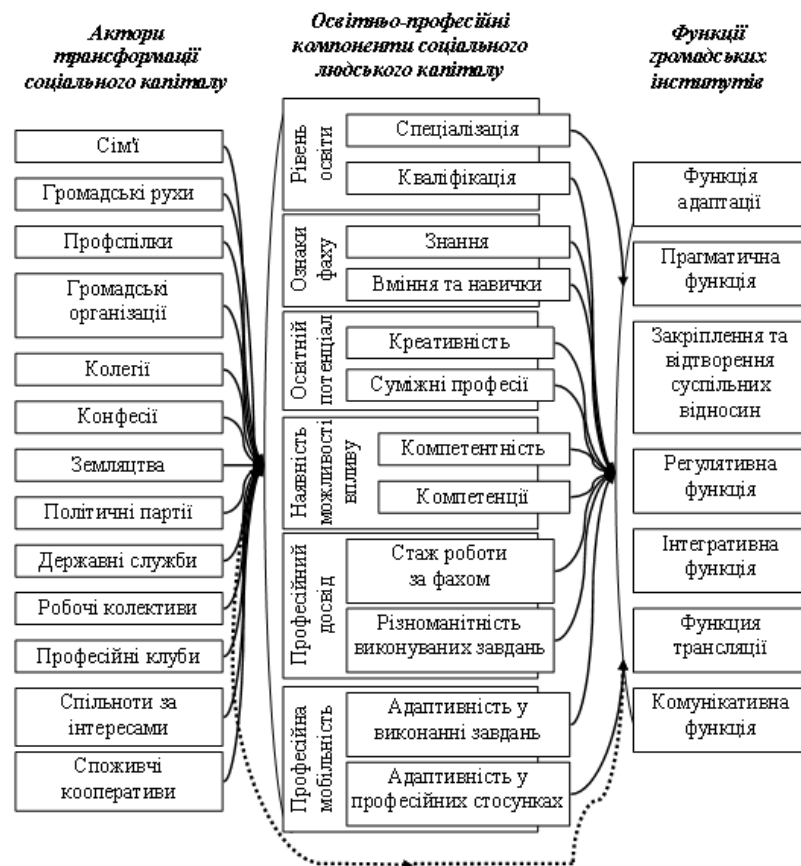


Рис. 5.16. Деталізовані групи елементів формування зв'язків віддачі інвестицій у соціальний капітал (блоки 2–3–4)



льних інститутів (підфункцій), у якій поєднані різні погляди на склад функцій інститутів:

- 1) закріплення і відтворення суспільних відносин;
- 2) регулятивна функція, що полягає у регулюванні відносин між членами товариства шляхом вироблення норм і стандартів поведінки;
- 3) інтегративна функція, що включає процеси згуртування, взаємозалежності і взаємної відповідальності членів соціального інституту;
- 4) функція трансляції, що пов'язана з передачею соціального досвіду;
- 5) комунікативна функція, що забезпечує поширення інформації всередині соціального інституту і між різними соціальними інститутами.

Але і тут число функцій не дуже відрізняється в більшу сторону, що дозволяє зробити припущення, що множина підфункцій інститутів може бути розглянутою для її деталізації. У той же час зробимо припущення, що якщо додати перші дві функції Т. Парсонса до складу функцій, який перераховано С. Фроловим, то це надає повний перелік.

Оскільки у складі соціального капіталу виділяємо не тільки власні підвиди, але і підвиди людського соціального капіталу, то в моделі слід врахувати також і структуру освітньо-професійної складової формування конкурентоспроможності робочої сили. Опис змісту такої структури знаходимо в роботі І.А. Войналович [23]. Розташованою ця група має бути між складом акторів і складом функцій громадських інститутів, при цьому схема має зберігати зв'язок між акторами трансформації соціального капіталу і функціями суспільних інститутів, оскільки частина «чистих» стратегій інвестування в соціальний капітал не є пов'язаною з людським соціальним капіталом. Отриману зв'язку представлено на Рис. 5.16.

Для класифікації інститутів виділяють і інші класифікаційні ознаки, досліджуючи не тільки функціональні їхні відмінності. В якості класифікаційних ознак використовують також: масштаб діяльності в рамках інституту і конституційну роль у формуванні суспільства (основні, складові та додаткові інститути), відмінності у внутрішній структурі інститутів, сфері формування і прояву. Але такі класифікатори, на відміну від функціонального, є скоріше послідовними і не задають загального базису для аналізу інститутів. Тому для цілей складання загальної схеми аналізу велику цінність представляють погляди не на те, які специфічні особливості має кожен соціальний інститут, а на те, які загальні ознаки притаманні всім соціальним інститутам.

Виділяють наступні ознаки соціальних інститутів:

- встановлення і зразки поведінки (для інституту сім'ї – прив'язаність, повага, довіра;
- для інституту освіти – прагнення до знань);

економіку країн світу» – зневажа виявленням причинно-наслідкових зв'язків і обмеження тільки виявленням кореляційно-регресійної зв'язком часто проявляється у багатьох роботах, що будують аргументацію на статистичний базис.

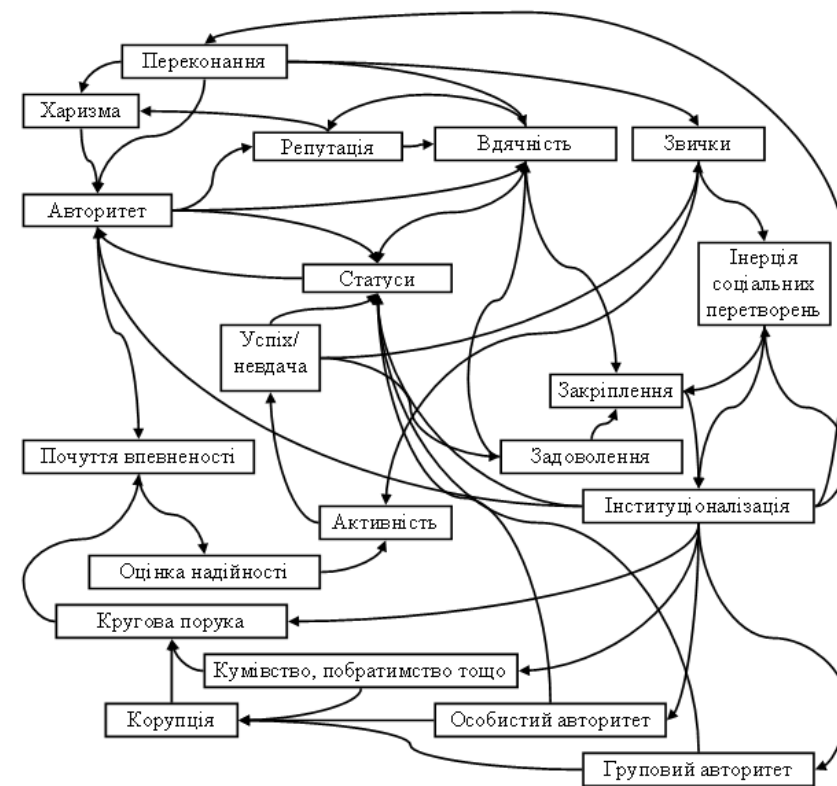


Рис. 5.12. Причинно-наслідкові зв'язки формування соціальних явищ

Однак також спирається на статистичний базис більш послідовне дослідження Діна Стенсела і Мушфика ас Свалехена «Економічна свобода, корупція і зростання», яке показує, що далеко не завжди корупція призводить до зниження темпів росту, показуючи, що тільки в поєднанні з іншими факторами (основним з яких ці автори бачать рівень економічної свободи) корупція надає той чи інший за знаком вплив, а можливо є нас-

лідком, а не фактором. При цьому за основу взято все той же індекс сприйняття корупції, який :

по-перше, є досить суб'єктивним показником (він оцінює сприйняття, а не реальність);

по-друге, не враховує реальний масштаб корупції;

по-третє, не враховує структуру її розподілу внизу і вгорі соціальної піраміди (внизу суспільної ієрархії навіть повсюдна корупція характеризується меншим абсолютним масштабом).

Якщо була б можливість врахувати в дослідженнях про вплив корупції на економічне зростання і навпаки перераховані параметри корупції, то результат міг би виявитися таким, що абсолютно не відповідає стереотипній думці про те, як впливає і коли на економічний розвиток корупція.

Про те, що індекс сприйняття корупції не є зовсім коректним, говорять хоча б такі приклади: у Південній Кореї корупція досягає великих масштабів, але за рахунок саме «багатої» корупції (при цьому суспільству відомо про корумпованість чиновників і тому індекс сприйняття корупції досить високий у порівнянні з іншими розвиненими країнами, але сам масштаб корупції значно вище, ніж у таких країнах як Чад, у яких індекс сприйняття корупції майже максимальний), а в Японії багато, що в інших країнах вважалося б корупційним, цілком законно, – зокрема участь великих корпорацій у розподілі видатків державного бюджету, і, відповідно, суспільство не сприймає це як щось маргінальне, тому згідно з індексом сприйняття корупції в Японії ця країна значно менш корумпована, ніж та ж Південна Корея, не кажучи вже про Чад. Втім, і під визначення корупції не підпадає така участь приватного бізнесу в державних витратах Японії, – там воно не просто припустимо, а й є законним механізмом упорядкування структури видатків бюджету. Залишається тільки констатувати, що корупція не має об'єктивного виміру і пов'язана з розривом між інституційними правовими нормами і легітимними правовими нормами, а те, чи є масштаб корупції в відношенні економічного зростання причиною або наслідком, – це досі залишається предметом майбутніх досліджень. В разі ж нашого дослідження, в якому має бути врахованими набагато більша кількість факторів, доведеться у багатьох випадках спиратися на суб'єктивні оцінки ймовірності.

Але в такій схемі, яку представлено на Рис. 5.12, немає руху вартості, необхідного для визначення віддачі від інвестицій в соціальний капітал. Вимірювати ж соціальний капітал кількістю уваги дорослих до дітей у сім'ї, як це пропонував Дж. Коулман, або кількістю громадських об'єднань йди взагалі груп, як це пропонував Р. Патнем, вважаємо вже незадовільними застарілими підходами. Тому для вирішення поставленої задачі схема має відображати рух вартості. Друге зауваження до представ-

Інститут	Держава	Наука	Армія
<b>Потреба, яка задовольняється</b>	порядок і дисципліна	знання	сила і безпека
<b>Функція</b>	координація, узгодження, утихомирення	пізнання, пояснення, прогноз	захист і напад
<b>Норма</b>	закони та підзаконні акти	методологія, метод, методика	статут, наказ, тактика і стратегія
<b>Статуси і ролі акторів</b>	правитель, виборні органи, довірені особи	вчені, автори гіпотез, систематизатори, експериментатори та ін	військово-службовці, командири
<b>Організація та організаційна форма</b>	держ. апарат взагалі, республіка, монархія, міністерство, відомство, регіональне управління та ін.	бюро, дослідницька група, НДІ, академія	збройні сили, армія, дивізія, флотилія, полк, ескадрилья, батарея, батальйон, рота та ін.

Рис. 5.15. Таблиця прикладів порівняльного аналізу інститутів

3) виробництво та розподіл (держава, промисловість, сільське господарство, торгівля);

4) управління та контроль (держава, право, релігія).

Класифікація ж американського соціолога Толкотта Парсонса, викладена в рамках концепції AGIL, яка одержала широке визнання, передбачає виділення наступних функцій:

1) адаптація до навколишнього середовища,

2) забезпечення реалізації основних цілей системи і мобілізація засобів їх здійснення,

3) координація та інтеграція діяльності структурних елементів системи,

4) підтримка пануючого в суспільстві ціннісного зразка.

Кількість функцій така ж, але співвіднести склад цих функцій не є легким завданням: підстави для виділення цих складів мабуть різні, що вимагає говорити про різні родові групи функцій. Але серед сучасних робіт можливо знайти і більш компілятивні склади функцій, – так у С. Фролова знаходимо класифікацію різних видів функцій окремих соціа-

ментом і т.д. При цьому питання деталізації виникають головним чином до верхньої частини представленого на Рис. 5.14 циклу. Порядок же здійснення такої деталізації навряд чи має бути виконаний послідовно, оскільки першим у цьому ряду стоїть груповий елемент, склад якого в кінцевому вигляді, швидше за все, має бути здійснений останнім, – хоча в попередньому параграфі і виділено склад предметних видів інвестицій у соціальний капітал, але не станемо його ототожнювати зі складом стратегій, оскільки для практики складу таких «чистих» стратегій навряд чи може бути представлений як множини альтернатив – вони не альтернативні і можуть бути поєднані. Таким чином склад стратегій має бути виявленим з урахуванням такого можливого суміщення, щоб можна було говорити про альтернативні стратегії, а не про аналог функціональних стратегій, які не є альтернативними і можуть бути поєднаними, а тому не стають предметом вибору. Саме поєднання може бути виявлено в ході перевірки якісної сумісності «чистих» стратегій, так і в ході кількісного моделювання віддачі від портфеля предметних видів інвестицій в соціальний капітал.

Подальший аналіз групових елементів представленої схеми слід почати з аналізу того, що було названо «інституціональним середовищем», – важливість врахування характеристик цього середовища для аналізу процесу формування та трансформації соціального капіталу складно переоцінити. У той же час заміна аналізу соціальних явищ загальним аналізом суспільних інститутів дозволяє надати рамки такого аналізу і надати деяку більшу упорядкованість.

Підставою для порівняння і розрізнення інститутів можуть бути їхні функції, використовувані норми, що формують статуси і ролі акторів, а також використовувані організаційні форми. Приклади аналізу інститутів з цього ряду характеристик наведено на Рис. 5.15.

Відмінності в таких характеристиках добре помітні: функції мають становити деяку єдність і в ідеалі можуть не збігатися у різних інститутів, але ж наприклад, норми на відміну від функцій відрізняються лише як деякі сукупності (комплекси норм окремого інституту) та зовсім не обов'язково відрізняються усіма своїми складовими. Ще більший потенційний перетин окремих елементів бачиться в організаційних формах. У цьому сенсі функції представляються найбільш змістовними ідентифікаторами інститутів.

Сукупність усіх соціальних функцій різних соціальних інститутів, що складаються в так звані загальні функції, за повним склад різними авторами бачаться по-різному. Так Джордж Ландберг виділив чотири основні функції соціальних інститутів:

- 1) відтворення членів суспільства (сім'я, держава, релігія);
- 2) соціалізація членів суспільства (сім'я, освіта, релігія, право);

леної на Рис. 5.12 схеми полягає в тому, що явища в ній представлені як якісь абсолюти, станції впливу інших станцій-абсолютів, а не самі зміни, на які діють інші зміни з тією чи іншою силою впливу. Один з елементів представлено двояко – це «успіх\невдача», – але й така подвійність не призводить до розгалуження типу «або» після цього елемента. Варто ж соціальні явища трактувати не як абсолюти, в яких зміни залишаються якісно неявними, а як релеванти, тобто саме як виявлені зміни масштабу явища. Такого підходу вимагає як потреба в кількісному вимірі впливу і його результатів, так і врахування знака такого впливу, оскільки вплив може бути як позитивним, так і негативним. Такі доводи можуть бути мотивом також для звернення до моделей системної динаміки Дж. Форрестера.

Рішення задачі демонстрації змін, що тягнуть вартісні зміни з урахуванням позитивного або негативного впливу надано на Рис. 5.13, на якому формується два можливих потоки з різними знаками зміни вартості джерел фінансування інвестицій у соціальний капітал.

На схемі Рис. 5.13 надано «збільшення обсягу трансакцій», але немає самих трансакційних витрат, зниження яких саме і є джерелом віддачі інвестицій у соціальний капітал, що трактована як прирощення вартості соціального капіталу. Зв'язок вартості соціального капіталу з трансакційними витратами впливає як з самих досліджень соціального капіталу, так і з досліджень трансакційних витрат.

Наприклад, Р. А. Макухін [88, с. 184-186] зокрема стверджує, що «категорія трансакційних витрат стає і повинна стати методологічним ключем до вивчення української реальності, зокрема, висоти і конфігурації бар'єрів входу в ринок нових фірм і підприємств. І, звичайно, йдеться не про сліпе запозичення західних моделей, а про використання апарату, адекватного ринковим характером діалогу всіх учасників бізнес-середовища України.

Слід підкреслити, що методичний потенціал такого підходу тим вище, чим більша у витратах фірм частка витрат, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом продукції, робіт і послуг. Це тим більш важливо, що саме трансакційні витрати українських підприємств при вході в ринок збільшуються з кожним роком» [88, с. 184-186].

Крім виразних тез про зростаючу роль трансакційних витрат і про сам характер цієї ролі у зниженні бар'єрів входження на ринок нових фірм, слід звернути увагу на тези про необхідність урахування української специфіки, а також тези про необхідність відповідності «діалогу всіх учасників бізнес-середовища», – цю тезу абсолютно однозначно слід трактувати як тезу про взаємозумовленість процесів формування трансакційних витрат і процесів «діалогу» акторів економічної діяльності, який, відпові-

дно до сучасних поглядів на природу соціального капіталу, саме й є процесом реалізації соціального капіталу.

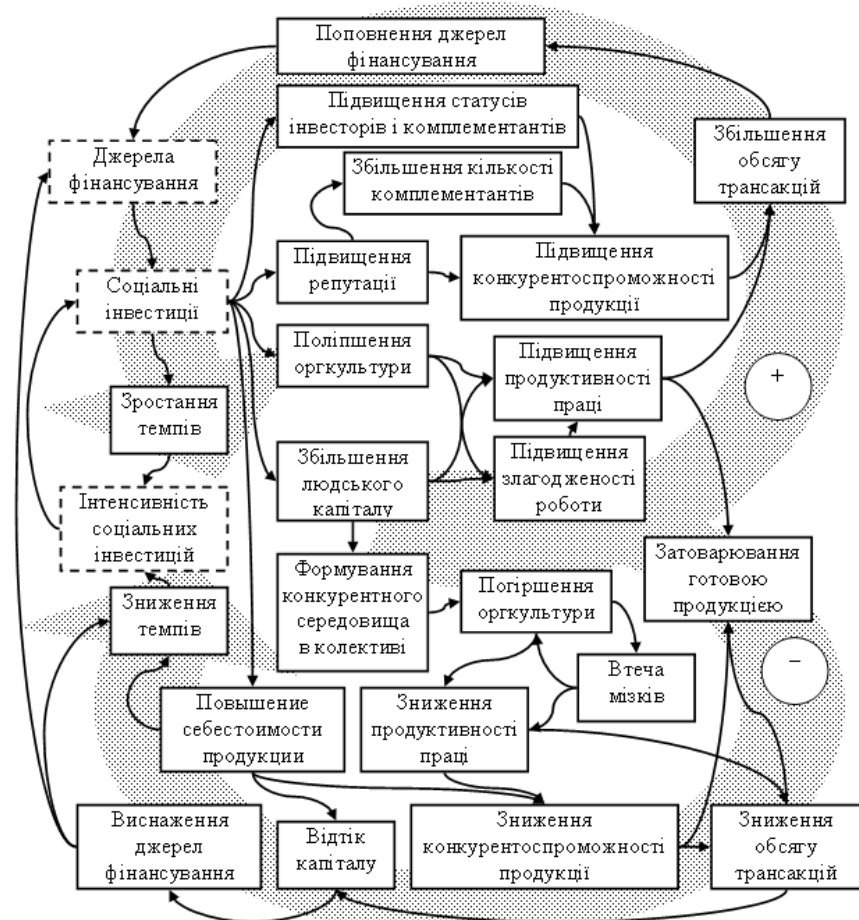


Рис. 5.13. Напрями причинно-наслідкових зв'язків формування соціального капіталу, що визначають невизначеність результату інвестицій

Оскільки навіть на далеко не повній схемі, яку представлено на Рис. 5.13, кількість елементів занадто велика для компактного представлення, то має сенс дати спочатку груповий опис, який в подальшому буде

деталізовано. Але вже зрозуміло, що така схема має являти собою цикл, в якому поповнення джерел фінансування відбувається за рахунок змін в інституційному середовищі, що впливає на величину трансакційних витрат суб'єкта інвестування в соціальний капітал.

Те, що повинен містити такий цикл у першому наближенні представлено на Рис. 5.14. Надалі таку схему слід буде деталізувати і уточнити. Але саме вона лежить в основі розробки загального алгоритму оцінювання доцільності інвестицій в соціальний капітал.

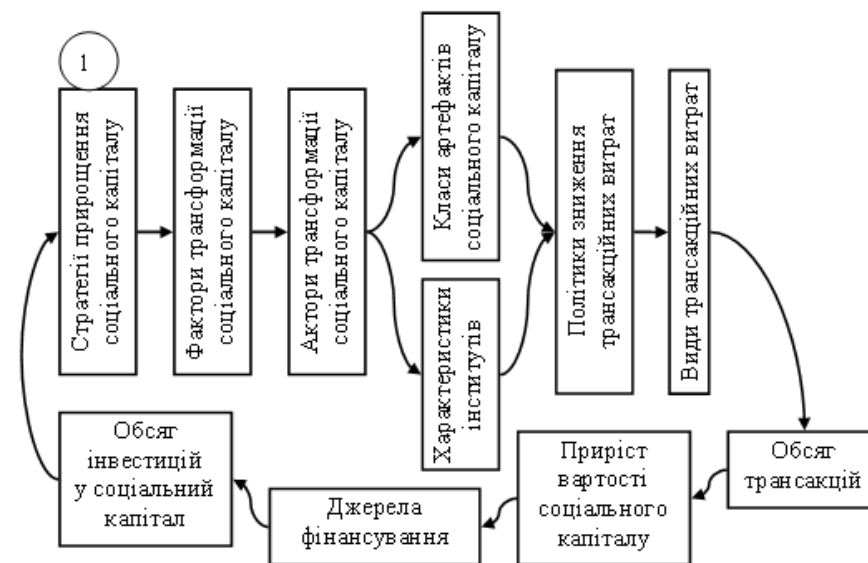


Рис. 5.14. Цикл груп причинно-наслідкових зв'язків трансформації соціального капіталу

Такий порядок складання є певною мірою аналогічним блочній схемі складання ієрархії аналізу впливу на складний об'єкт оцінки, яку подано в публікації К.В. Буракової і П.В. Кривулі [13, с. 92-106], з тією різницею, що схема, яка складається в даному дослідженні, не лінійна, а повинна відображати циклічний рух благ і сил, що призводить до збільшення вартості джерел фінансування усього ланцюга змін.

Кожен з представлених елементів такого циклу тепер може бути розглянутий окремо. Однак завдання такого розгляду різняться – якщо в одних випадках виникають завдання деталізації і взагалі декомпозиції такого загального елемента, то в інших випадках завдання розгляду зводиться до пошуку вимірника, інтерпретації, узгодження з суміжним груповим еле-

різних фрагментах ефективної множини відбувається зміна домінування, що й надає можливості стверджувати, що у ефективній множині є декілька якісно різних складових, які й можуть отримати назву певних родових стратегій інвестування у соціальний капітал.

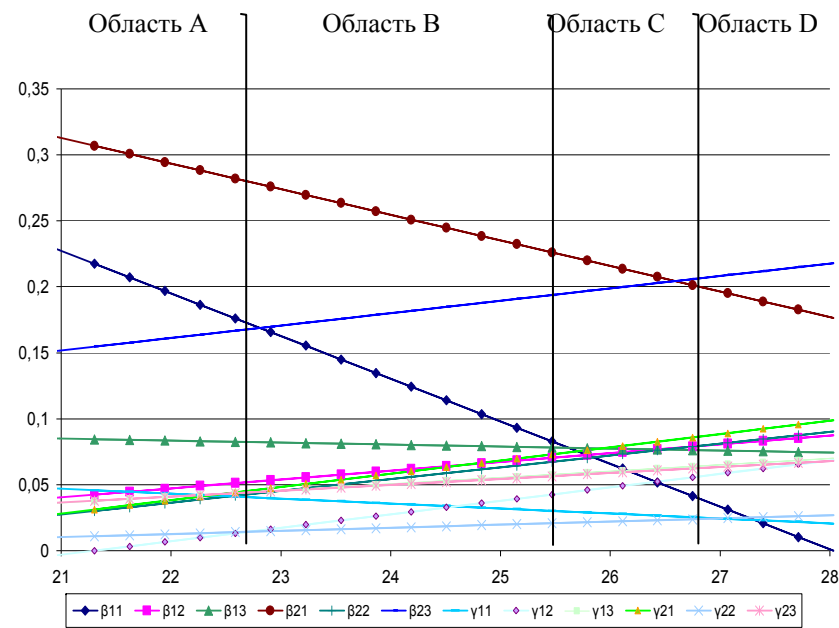


Рис. 5.25. Порівняння якісних розбіжностей у складі та структурі портфельних інвестицій у соціальний капітал

Згідно з таким розумінням можуть бути виділені наступні області стратегій формування соціального капіталу: дві області домінування інвестицій в чотири підвиди людського соціального капіталу і дві області, коли у складі портфеля відбувається суттєве посилення позицій підвидів групи мережевого соціального капіталу. Перші дві родові змішані стратегії у соціальний капітал можуть отримати назву «стратегії комплексної підтримки групового людського капіталу» (бо у таких портфелях домінують інвестиції в груповий людський капітал штату організації та інвестиції в груповий людський капітал інфраструктурного середовища) та «стратегії комплексної підтримки людського соціального капіталу» (бо у таких портфелях посилюється предметна складова інвестицій в колективний людський капітал інфраструктурного середовища, яка й замінює позиції інвестицій в груповий людський капітал інфраструктурного середовища,

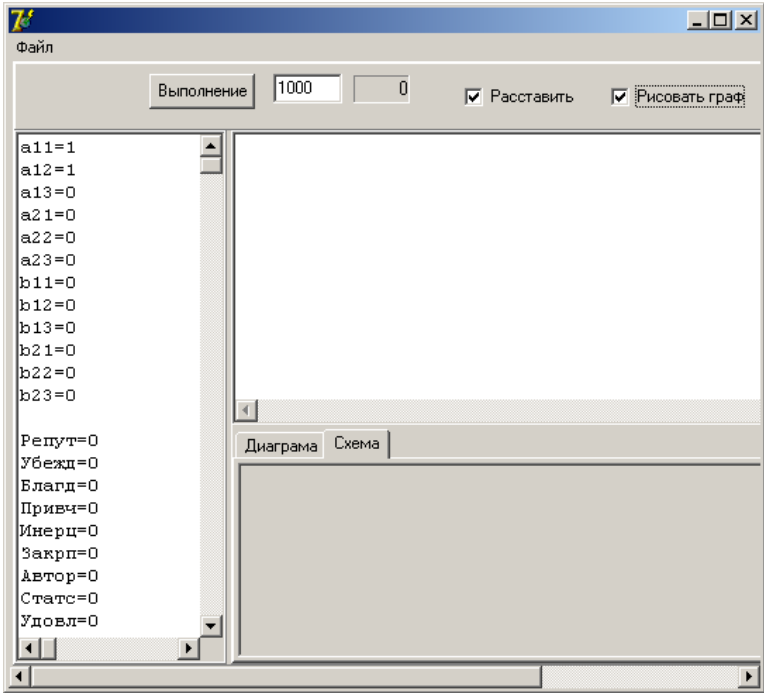


Рис. 5.18. Стартове вікно програми імітаційного моделювання

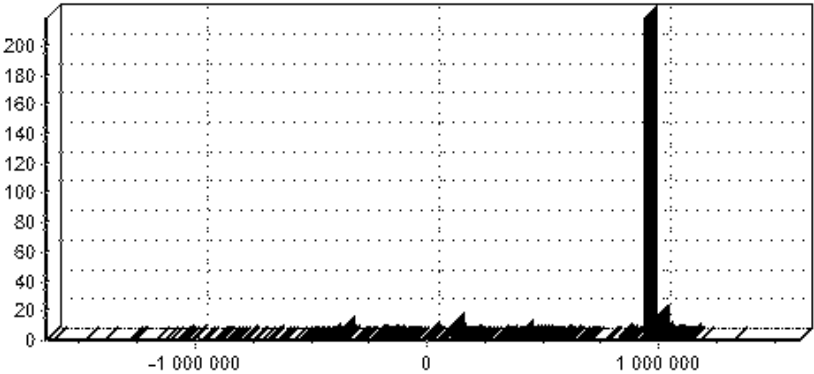


Рис. 5.19. Приклад гістограми отриманих значень віддачі від інвестицій у соціальний капітал, отриманих в результаті статистичного експерименту

На Рис. 5.20 представлено також приклад іншого подання розподілу результатів – вони упорядковані і розташовані в систем координат «експерименти/результати», а не в системі координат «результати/частота».

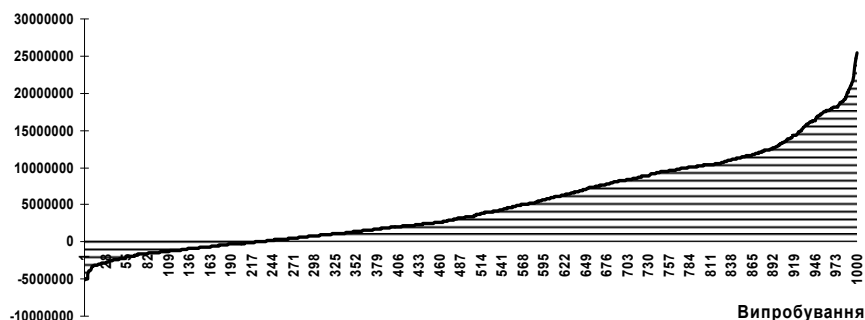


Рис. 5.20. Приклад упорядкування значень віддачі від інвестицій у соціальний капітал, отриманих в результаті статистичного експерименту

Окремим напрямом удосконалення складеної моделі може стати виявлення складу специфічних сценаріїв реалізації «чистих» стратегій інвестування в соціальний капітал. Такий підхід надасть можливість проводити експерименти у відповідності з припущенням того чи іншого сценарію, або уточнювати типові рекомендації спеціальними рекомендаціями для конкретних суб'єктів інвестування.

Експерименти припустимо проводити за різними сценаріями (Таблиця 5.1), виключаючи один або кілька предметів інвестицій в соціальний капітал, перевіряючи чутливість до змін тих чи інших факторів, які включено у модель.

Однак самі предметні напрями соціальних інвестицій не довільні, а фіксовані види згідно зі складеною класифікацією, для яких працюють частково різні механізми окупності, а самі вони можуть бути втілені в різних об'єктах інвестування. Розбіжність предметів і об'єктів інвестування є важливою відмінністю моделі.

Отже, відповідно до мети та завдань дослідження отримано евристичну модель виявлення віддачі інвестицій в соціальний капітал, що використовує імітаційне моделювання. В цілому можна зробити висновок, що складена імітаційна модель виправдала висунуту гіпотезу моделювання і надала дані для подальшого структурного аналізу (або швидше синтезу) предметних інвестицій в соціальний капітал.

зазначити, що про можливий рівень довіри можна сперечатися лише у випадку використання імітаційної моделі, бо використання портфельної моделі достатньо чітке і не має варіацій у отриманні результатів моделювання.

Можна також констатувати, що найбільший рівень віддачі характеризують не портфельні інвестиції в соціальний капітал. І це природно. Не заради підвищення віддачі в даному випадку розглядається формування портфеля інвестицій в соціальний капітал. Для того, щоб уникнути значного (неприйнятного інвестором) рівня ризику інвестори мають вдаватися до диверсифікації (утворення інвестиційного портфеля з широкого кола предметів інвестицій у соціальний капітал з метою уникнути серйозних втрат інвестицій у одному або декількох напрямів інвестування в пакетному варіанті). Диверсифікація зазвичай призводить до зменшення ризику, так як стандартне відхилення портфеля в загальному випадку буде менше, ніж середньозважені стандартні відхилення окремих елементів інвестиційного портфелю. У випадку інвестицій у соціальний капітал віддача від інвестицій стає більш невизначеною, оскільки інвестор позбавлений можливості отримати якісь титули власності – він створює артефакти соціального капіталу, власність на які йому не належить. Тому питання впевненості в отриманні тих результатів, задля яких були зроблені інвестиції, стоїть більш гостро, ніж у випадку з реальними інвестиціями, або у випадку з фінансовими інвестиціями.

Рішення суто кількісно заданої задачі не має відволікати від якісної інтерпретації розв'язання такої задачі. Саме такі якісні інтерпретації програм дії, як вже було зазначено, і маємо називати стратегіями у контексті проведеного дослідження. Для підсумкового вибору стратегії формування соціального капіталу слід проаналізувати структури портфелів, які були виявлені як такі, що відповідають вимозі найменшого ризику, а також доповнити множину ефективних портфелів множиною чистих стратегій, над якими не домінують виявлені портфельні інвестиції у соціальний капітал. Саме для цього й було розміщено отримані оцінки предметів інвестування у соціальний капітал у єдиній системі координат, що враховує сподівану віддачу і рівень ризику за інвестиційним рішенням. У той же час аналіз структури портфелів слід проводити у системі координат, яку було наведено на Рис. 5.22. На такому рисунку бачимо ті фрагменти портфельної множини, у яких помітно значну долю окремих предметів інвестування (Рис. 5.25).

Те, що у якихось портфелях відбувається поширення одного елемента і він стає домінувати над іншими (домінувати у іншому значенні – витіснити не повністю, а у відносному значенні присутності у портфелі) не є дивовижним. Це є звичайний стан речей. Але ми можемо побачити, що у

капіталу – щонайменше три предмета інвестицій в соціальний капітал з дванадцяти представляють такий інтерес, що видно на Рис. 5.24.

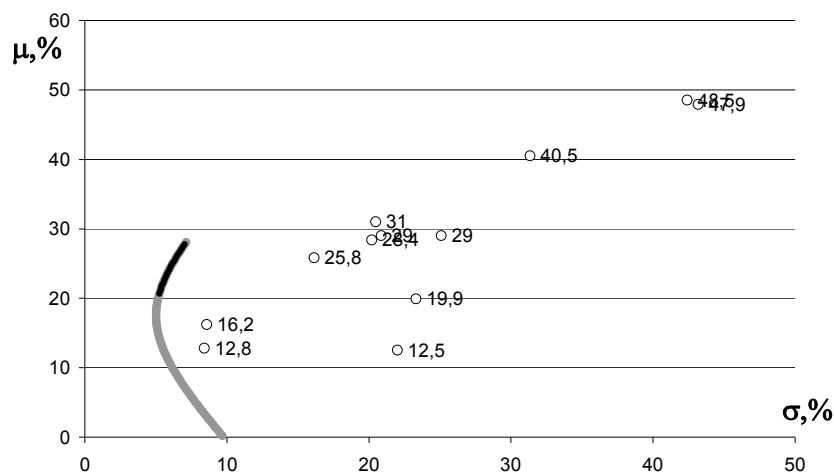


Рис. 5.24. Межа допустимої ефективної множини, що виділяється в спільній межі множині портфелів соціальних інвестицій

До складу цих трьох слід віднести: інвестиції в відстрочений людський капітал інфраструктурного середовища, інвестиції в поширення глибини відкритих мереж, інвестиції в поширення глибини закритих мереж. Але дуже важним зазначенням є те, що дві чисті стратегії – інвестиції в розширення фронту закритих мереж та інвестиції в поширення глибини закритих мереж – мають дуже близькі значення віддачі та рівня ризику, але при чіткому підході слід стверджувати, що інвестиції в поширення глибини закритих мереж домінують над інвестиціями в розширення фронту закритих мереж, бо мають водночас більше значення віддачі та менше значення рівня ризику, але така перевага настільки є незначною, що висновок про домінування може бути спростованим за результатами більшої або меншої сесії статистичних експериментів, коли результати будуть змінені дуже незначною мірою, але все ж таки нададуть змогу заперечувати висновок про домінування однієї чистої стратегії над іншою.

Можливо у цьому випадку слід стверджувати, що ці дві стратегії мають складати окремий портфель, тим більше, що вони споріднені за предметом інвестування. Але за умов реалізації чіткого підходу та при високій довірі до використаної імітаційної моделі слід дотримуватися висновку про те, що інвестиції в поширення глибини закритих мереж домінують над інвестиціями в розширення фронту закритих мереж. Слід також

Таблиця 5.1

Результати експериментів в порядку припущених сценаріїв

«Чисті» стратегії предметних інвестицій у соціальний капітал	Сценарії умов реалізації «чистих» стратегій інвестування в соціальний капітал									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\beta_{11}$	11	12	13	4	34	7	22	8	9	10
$\beta_{12}$	23	29	38	7	26	34	43	54	22	14
$\beta_{13}$	10	9	78	7	6	5	4	3	2	1
$\beta_{21}$	35	12	13	14	13	17	27	12	9	10
$\beta_{22}$	12	21	32	14	45	36	47	38	29	10
$\beta_{23}$	41	24	18	22	26	30	23	38	42	46
$\gamma_{11}$	10	64	8	7	36	56	12	3	2	1
$\gamma_{12}$	71	42	23	39	45	26	17	8	9	10
$\gamma_{13}$	21	22	33	44	55	66	56	46	36	26
$\gamma_{21}$	30	19	18	23	46	35	33	23	12	19
$\gamma_{22}$	67	35	3	29	43	62	77	92	43	28
$\gamma_{23}$	32	78	73	89	53	46	39	32	25	18

### 5.3. Портфельні інвестиції в соціальний капітал і визначення стратегій трансформації соціального капіталу

Складання моделі портфельних інвестицій в соціальний капітал у своїй відправній точці не ставить вимог, які б відрізняли її від відомої портфельної задачі Марковіца – основними параметрами також є віддача від інвестицій у соціальний капітал та ризик окремих складових портфеля, пов'язаний з прийняттям рішення про такі інвестиції. Ризик при цьому не може бути просто середніми (у разі відносних вимірників віддачі) або загальним (у разі абсолютних вимірників віддачі) за умов розрахунку портфельного ризику у вигляді деякої кореляції віддачі різних складових портфеля.

Виявлення ефективної за Парето множини фінансових портфелів є однією з основоположних задач фінансової теорії, за розгляд якої трое видатних економістів стали лауреатами Нобелівської премії – Гаррі Марковіц, його учень Олександр Шарп, а також Джеймс Тобін. З описами задачі Марковіца можна ознайомитися в оригінальному викладі Г. Марковіца, а також у безлічі реферативних джерел, – наприклад, у ви-

кладі А. Мертенса [93] або Дж. О. Брайана і С. Шривастави [107], В. Савчука [146] та ін.

Ефективною за Парето множиною портфелів називається множина невідоміх портфелів, яка може бути виявленою за допомогою розв'язання сформульованої і аналізованої в роботах Гаррі Марковіца задачі мінімізації ризику. У результаті такого аналізу задача була розглянута як одна з задач квадратичного програмування, для якої може бути запропоновано рішення на основі використання множників Лагранжа. Формальна постановка задачі за Марковіцем може бути реалізована в двох варіантах: у варіанті мінімізації ризику за умов фіксованого рівня прибутковості, та у варіанті максимізації доходу за умов фіксованого рівня ризику. Друга постановка виявляє саме ефективну множину, у той час як перша постановка виявляє межу всієї множини портфелів. Однак перша постановка саме і може бути класифікована як завдання квадратичного програмування, що розв'язується за допомогою множників Лагранжа. Йдучи шляхом моделювання, орієнтованого на простоту експерименту, слід вибрати першу постановку задачі, яка надасть як рішення всю межу портфельної множини, оскільки відсікти неефективну за Парето частину від виявленої таким чином межі описуваної в координатах прибутковості-ризик області всіх можливих портфелів, є тривіальною задачею. Тоді формальна постановка задачі включає цільову функцію (5.1)

$$y_{\bar{b}}^2 = \sum_i \sum_j \bar{b}_i \bar{b}_j y_{ij} \rightarrow \min \quad (5.1)$$

при двох обмеженнях. Перше обмеження фіксує бажаний рівень прибутковості (в нашому випадку інвестиції в соціальний капітал можуть принести різноманітно вимірювану віддачу, зовсім необов'язково відображену власне прибутковістю, але в задачі Марковіца систему координат ставили саме ці два параметри: прибутковість і ризик), а друге обмеження нормує вагові коефіцієнти портфеля без обмежень на коротку позицію (під короткою позицією в даному випадку маються на увазі негативні значення будь-якої частки елементів портфеля – їх можна інтерпретувати як деінвестиції, тобто продаж вже наявних у портфелі елементів):

$$\begin{aligned} \sum_i \bar{b}_i \cdot E(r_i) - \bar{E}(\bar{b}) &= 0; \\ \sum_i \bar{b}_i &= 1. \end{aligned} \quad (5.2)$$

$$\begin{aligned} &+2 \times a_1 \times a_8 \times \text{Cov}(1;8) + 2 \times a_1 \times a_9 \times \text{Cov}(1;9) + 2 \times a_1 \times a_{10} \times \text{Cov}(1;10) + 2 \times a_1 \times a_{11} \times \\ &\times \text{Cov}(1;11) + 2 \times a_1 \times a_{12} \times \text{Cov}(1;12) + 2 \times a_2 \times a_3 \times \text{Cov}(2;3) + 2 \times a_2 \times a_4 \times \text{Cov}(2;4) + 2 \times a_2 \times \\ &\times a_5 \times \text{Cov}(2;5) + 2 \times a_2 \times a_6 \times \text{Cov}(2;6) + 2 \times a_2 \times a_7 \times \text{Cov}(2;7) + 2 \times a_2 \times a_8 \times \text{Cov}(2;8) + 2 \times a_2 \times \\ &\times a_9 \times \text{Cov}(2;9) + 2 \times a_2 \times a_{10} \times \text{Cov}(2;10) + 2 \times a_2 \times a_{11} \times \text{Cov}(2;11) + 2 \times a_2 \times a_{12} \times \text{Cov}(2;12) + \\ &+ 2 \times a_3 \times a_4 \times \text{Cov}(3;4) + 2 \times a_3 \times a_5 \times \text{Cov}(3;5) + 2 \times a_3 \times a_6 \times \text{Cov}(3;6) + 2 \times a_3 \times a_7 \times \\ &\times \text{Cov}(3;7) + 2 \times a_3 \times a_8 \times \text{Cov}(3;8) + 2 \times a_3 \times a_9 \times \text{Cov}(3;9) + 2 \times a_3 \times a_{10} \times \text{Cov}(3;10) + 2 \times a_3 \times \\ &\times a_{11} \times \text{Cov}(3;11) + 2 \times a_3 \times a_{12} \times \text{Cov}(3;12) + 2 \times a_4 \times a_5 \times \text{Cov}(4;5) + 2 \times a_4 \times a_6 \times \text{Cov}(4;6) + 2 \times \\ &\times a_4 \times a_7 \times \text{Cov}(4;7) + 2 \times a_4 \times a_8 \times \text{Cov}(4;8) + 2 \times a_4 \times a_9 \times \text{Cov}(4;9) + 2 \times a_4 \times a_{10} \times \text{Cov}(4;10) + 2 \times \\ &\times a_4 \times a_{11} \times \text{Cov}(4;11) + 2 \times a_4 \times a_{12} \times \text{Cov}(4;12) + 2 \times a_5 \times a_6 \times \text{Cov}(5;6) + 2 \times a_5 \times a_7 \times \text{Cov}(5;7) + \\ &+ 2 \times a_5 \times a_8 \times \text{Cov}(5;8) + 2 \times a_5 \times a_9 \times \text{Cov}(5;9) + 2 \times a_5 \times a_{10} \times \text{Cov}(5;10) + 2 \times a_5 \times a_{11} \times \\ &\times \text{Cov}(5;11) + 2 \times a_5 \times a_{12} \times \text{Cov}(5;12) + 2 \times a_6 \times a_7 \times \text{Cov}(6;7) + 2 \times a_6 \times a_8 \times \text{Cov}(6;8) + 2 \times a_6 \times \\ &\times a_9 \times \text{Cov}(6;9) + 2 \times a_6 \times a_{10} \times \text{Cov}(6;10) + 2 \times a_6 \times a_{11} \times \text{Cov}(6;11) + 2 \times a_6 \times a_{12} \times \text{Cov}(6;12) + \\ &+ 2 \times a_7 \times a_8 \times \text{Cov}(7;8) + 2 \times a_7 \times a_9 \times \text{Cov}(7;9) + 2 \times a_7 \times a_{10} \times \text{Cov}(7;10) + 2 \times a_7 \times a_{11} \times \\ &\times \text{Cov}(7;11) + 2 \times a_7 \times a_{12} \times \text{Cov}(7;12) + 2 \times a_8 \times a_9 \times \text{Cov}(8;9) + 2 \times a_8 \times a_{10} \times \text{Cov}(8;10) + 2 \times \\ &\times a_8 \times a_{11} \times \text{Cov}(8;11) + 2 \times a_8 \times a_{12} \times \text{Cov}(8;12) + 2 \times a_9 \times a_{10} \times \text{Cov}(9;10) + 2 \times a_9 \times a_{11} \times \\ &\times \text{Cov}(9;11) + 2 \times a_9 \times a_{12} \times \text{Cov}(9;12) + 2 \times a_{10} \times a_{11} \times \text{Cov}(10;11) + 2 \times a_{10} \times a_{12} \times \text{Cov}(10;12) + \\ &+ 2 \times a_{11} \times a_{12} \times \text{Cov}(11;12) \end{aligned} \quad (5.6)$$

Щоб не загроможувати формулу знаком радикала в правій частині залишено тільки підкореневий вираз, а сам рівень ризику записаний узятим за другого ступеня.

Ефективна множина визначається наступним чином: визначається мінімальне значення ризику, а також примикає до цієї точки та частина межі допустимої портфельної множини, після якої ризик зростає, але зростає й віддача від інвестицій. Це значення ризику і є граничним значенням ефективної множини, з урахуванням чого і будують графік. В даному випадку межі ефективної множини не виявилися меншими меж допустимої множини, як це часто буває у випадку моделювання портфельного безлічі фінансових активів. Але поки ще не можна стверджувати, що це є якоюсь важливою закономірністю або характеристикою портфельних інвестицій у соціальний капітал – ані існуюча в даний момент часу точність моделювання ані сама роль співвідношення допустимої і ефективної множин не дозволяють цього. Оцінка портфелів фінансових активів була здійснена з урахуванням мінімізації ризику і максимізації рівня прибутковості. Ефективна множина портфелів знаходиться в тому ж діапазоні, що і допустима частина межа загального портфельного множини.

Межа доступної ефективної множини портфелів починається при мініальному рівні ризику, який відповідає 5,35 од. віддачі при віддачі у 21,3 од., – нижче цього рівня і віддача і ризик межі портфельної множини недоступні (див. Рис. 5.22), а вище – і ризик і віддача починають збільшуватися (Рис. 5.23). Мабуть, слід розглядати також і варіанти чистих предметних інвестицій, які формують окремі стратегії формування соціального



На базі побудованого графіка визначасмо межу допустимої множини значень віддачі портфель. Цей діапазон може бути побудований з урахуванням обмеження на позитивність часток (такий варіант представлений на Рис. 5.23), так і без урахування таких обмежень (у фінансовій теорії допускаються негативні частки, що може бути пов'язано з деінвестиціями зі сформованого раніше портфеля) ризику, – останню залежність, що наочно демонструє характерну «кулю» межі портфельної множини, зображено на Рис. 5.24. Також на рисунках зображено й точки «чистих» стратегій, тобто портфель, які складають лише один предмет інвестицій у соціальний капітал.

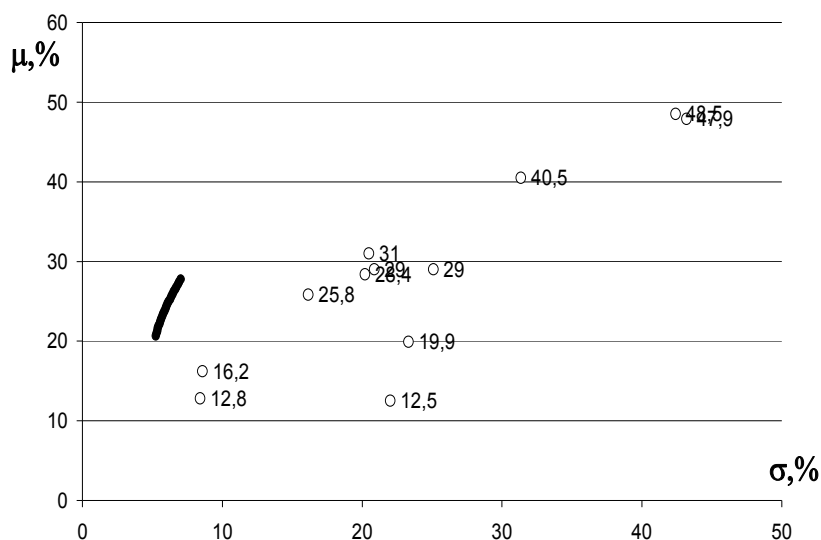


Рис. 5.23. Межа допустимої ефективної множини портфель інвестицій в соціальний капітал (для чистих стратегій вказано значення віддачі)

Рівень ризику у побудованій моделі розраховуємо на основі формули (5.1) і значень, отриманих методом множників Лагранжа (5.3) на основі формул (5.5) і результатів рішення задачі (5.4) при обмеженнях (5.2), – в розгорнутому вигляді для конкретного розглянутого випадку формула (5.1) набуває дещо громіздкого вигляду, який представлений формулою (5.6):

$$\sigma_p^2 = \alpha_1^2 \times D_1 + \alpha_2^2 \times D_2 + \alpha_3^2 \times D_3 + \alpha_4^2 \times D_4 + \alpha_5^2 \times D_5 + \alpha_6^2 \times D_6 + \alpha_7^2 \times D_7 + \alpha_8^2 \times D_8 + \alpha_9^2 \times D_9 + \alpha_{10}^2 \times D_{10} + \alpha_{11}^2 \times D_{11} + \alpha_{12}^2 \times D_{12} + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_2 \times \text{Cov}(1;2) + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_3 \times \text{Cov}(1;3) + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_4 \times \text{Cov}(1;4) + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_5 \times \text{Cov}(1;5) + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_6 \times \text{Cov}(1;6) + 2 \times \alpha_1 \times \alpha_7 \times \text{Cov}(1;7) +$$

Врахувати обмеження на короткі продажі можна вже постфактум рішення задачі Марковіца – при відомому стартовому стані портфеля можна допустити деінвестиції, або обрізати ті частини виявленої межі портфельної множини, які містять неприпустимі величини коротких продажів.

Цільова функція Лагранжа для задачі в базовій постановці Марковіца, – тобто для мінімізації портфельного ризику при фіксованому рівні прибутковості, – може бути записана так:

$$L = \sum_i \sum_j b_i b_j y_{ij} + \lambda_1 \left( \sum_j b_j E(r_j) - \bar{E}(b) \right) + \lambda_2 \left( \sum_i b_i - 1 \right). \quad (5.3)$$

Портфель, що мінімізує ризик, знаходиться, якщо покласти  $\partial L / \partial \alpha_i = \partial L / \partial \lambda_j = 0$  для всіх акцій  $i$  та для  $j=1, n$ . Ці умови першого порядку визначають систему рівнянь, лінійну за ваговими коефіцієнтами портфеля і множителями Лагранжа, і тому яку можна вирішити з допомогою матричних методів, для яких вже створено досить велику кількість стандартних та спеціальних програмних продуктів. Так цільова функція завдання з дванадцятьма типами об'єктів (або предметів) інвестування записується так:

$$L = b_1^2 y_{11} + b_2^2 y_{22} + b_3^2 y_{33} + b_4^2 y_{44} + b_5^2 y_{55} + b_6^2 y_{66} + b_7^2 y_{77} + b_8^2 y_{88} + b_9^2 y_{99} + b_{10}^2 y_{10\ 10} + b_{11}^2 y_{11\ 11} + b_{12}^2 y_{12\ 12} + 2b_1 b_2 y_{12} + 2b_1 b_3 y_{13} + 2b_1 b_4 y_{14} + 2b_1 b_5 y_{15} + 2b_1 b_6 y_{16} + 2b_1 b_7 y_{17} + 2b_1 b_8 y_{18} + 2b_1 b_9 y_{19} + 2b_1 b_{10} y_{1\ 10} + 2b_1 b_{11} y_{1\ 11} + 2b_1 b_{12} y_{1\ 12} + 2b_2 b_3 y_{23} + 2b_2 b_4 y_{24} + 2b_2 b_5 y_{25} + 2b_2 b_6 y_{26} + 2b_2 b_7 y_{27} + 2b_2 b_8 y_{28} + 2b_2 b_9 y_{29} + 2b_2 b_{10} y_{2\ 10} + 2b_2 b_{11} y_{2\ 11} + 2b_2 b_{12} y_{2\ 12} + 2b_3 b_4 y_{34} + 2b_3 b_5 y_{35} + 2b_3 b_6 y_{36} + 2b_3 b_7 y_{37} + 2b_3 b_8 y_{38} + 2b_3 b_9 y_{39} + 2b_3 b_{10} y_{3\ 10} + 2b_3 b_{11} y_{3\ 11} + 2b_3 b_{12} y_{3\ 12} + 2b_4 b_5 y_{45} + 2b_4 b_6 y_{46} + 2b_4 b_7 y_{47} + 2b_4 b_8 y_{48} + 2b_4 b_9 y_{49} + 2b_4 b_{10} y_{4\ 10} + 2b_4 b_{11} y_{4\ 11} + 2b_4 b_{12} y_{4\ 12} + 2b_5 b_6 y_{56} + 2b_5 b_7 y_{57} + 2b_5 b_8 y_{58} + 2b_5 b_9 y_{59} + 2b_5 b_{10} y_{5\ 10} + 2b_5 b_{11} y_{5\ 11} + 2b_5 b_{12} y_{5\ 12} + 2b_6 b_7 y_{67} + 2b_6 b_8 y_{68} + 2b_6 b_9 y_{69} + 2b_6 b_{10} y_{6\ 10} + 2b_6 b_{11} y_{6\ 11} + 2b_6 b_{12} y_{6\ 12} +$$

$$\begin{aligned}
& +2\sigma_7\sigma_8y_{78} + 2\sigma_7\sigma_9y_{79} + 2\sigma_7\sigma_{10}y_{710} + 2\sigma_7\sigma_{11}y_{711} + 2\sigma_7\sigma_{12}y_{712} + \\
& +2\sigma_8\sigma_9y_{89} + 2\sigma_8\sigma_{10}y_{810} + 2\sigma_8\sigma_{11}y_{811} + 2\sigma_8\sigma_{12}y_{812} + \\
& +2\sigma_9\sigma_{10}y_{910} + 2\sigma_9\sigma_{11}y_{911} + 2\sigma_9\sigma_{12}y_{912} + \\
& +2\sigma_{10}\sigma_{11}y_{1011} + 2\sigma_{10}\sigma_{12}y_{1012} + 2\sigma_{11}\sigma_{12}y_{1112} + \\
& +\lambda_1(\sigma_1E_1 + \sigma_2E_2 + \sigma_3E_3 + \sigma_4E_4 + \sigma_5E_5 + \sigma_6E_6 + \sigma_7E_7 + \sigma_8E_8 + \sigma_9E_9 + \sigma_{10}E_{10} + \sigma_{11}E_{11} + \sigma_{12}E_{12} - \mu) + \\
& +\lambda_2(\sigma_1 + \sigma_2 + \sigma_3 + \sigma_4 + \sigma_5 + \sigma_6 + \sigma_7 + \sigma_8 + \sigma_9 + \sigma_{10} + \sigma_{11} + \sigma_{12} - 1).
\end{aligned}$$

Умови першого порядку для даної задачі:

$$\begin{aligned}
\frac{\partial L}{\partial \alpha_1} &= 2\sigma_1y_{11} + 2\sigma_2y_{12} + 2\sigma_3y_{13} + 2\sigma_4y_{14} + 2\sigma_5y_{15} + 2\sigma_6y_{16} + 2\sigma_7y_{17} + \\
& + 2\sigma_8y_{18} + 2\sigma_9y_{19} + 2\sigma_{10}y_{110} + 2\sigma_{11}y_{111} + 2\sigma_{12}y_{112} + \lambda_1E_1 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_2} &= 2\sigma_2y_{22} + 2\sigma_1y_{12} + 2\sigma_3y_{23} + 2\sigma_4y_{24} + 2\sigma_5y_{25} + 2\sigma_6y_{26} + 2\sigma_7y_{27} + \\
& + 2\sigma_8y_{28} + 2\sigma_9y_{29} + 2\sigma_{10}y_{210} + 2\sigma_{11}y_{211} + 2\sigma_{12}y_{212} + \lambda_1E_2 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_3} &= 2\sigma_3y_{33} + 2\sigma_1y_{13} + 2\sigma_2y_{23} + 2\sigma_4y_{34} + 2\sigma_5y_{35} + 2\sigma_6y_{36} + 2\sigma_7y_{37} + \\
& + 2\sigma_8y_{38} + 2\sigma_9y_{39} + 2\sigma_{10}y_{310} + 2\sigma_{11}y_{311} + 2\sigma_{12}y_{312} + \lambda_1E_3 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_4} &= 2\sigma_4y_{44} + 2\sigma_1y_{14} + 2\sigma_2y_{24} + 2\sigma_3y_{34} + 2\sigma_5y_{45} + 2\sigma_6y_{46} + 2\sigma_7y_{47} + \\
& + 2\sigma_8y_{48} + 2\sigma_9y_{49} + 2\sigma_{10}y_{410} + 2\sigma_{11}y_{411} + 2\sigma_{12}y_{412} + \lambda_1E_4 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_5} &= 2\sigma_5y_{55} + 2\sigma_1y_{15} + 2\sigma_2y_{25} + 2\sigma_3y_{35} + 2\sigma_4y_{45} + 2\sigma_6y_{56} + 2\sigma_7y_{57} + \\
& + 2\sigma_8y_{58} + 2\sigma_9y_{59} + 2\sigma_{10}y_{510} + 2\sigma_{11}y_{511} + 2\sigma_{12}y_{512} + \lambda_1E_5 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_6} &= 2\sigma_6y_{66} + 2\sigma_1y_{16} + 2\sigma_2y_{26} + 2\sigma_3y_{36} + 2\sigma_4y_{46} + 2\sigma_5y_{56} + 2\sigma_7y_{67} + \\
& + 2\sigma_8y_{68} + 2\sigma_9y_{69} + 2\sigma_{10}y_{610} + 2\sigma_{11}y_{611} + 2\sigma_{12}y_{612} + \lambda_1E_6 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_7} &= 2\sigma_7y_{77} + 2\sigma_1y_{17} + 2\sigma_2y_{27} + 2\sigma_3y_{37} + 2\sigma_4y_{47} + 2\sigma_5y_{57} + 2\sigma_6y_{67} + \\
& + 2\sigma_8y_{78} + 2\sigma_9y_{79} + 2\sigma_{10}y_{710} + 2\sigma_{11}y_{711} + 2\sigma_{12}y_{712} + \lambda_1E_7 + \lambda_2 = 0; \\
\frac{\partial L}{\partial \alpha_8} &= 2\sigma_8y_{88} + 2\sigma_1y_{18} + 2\sigma_2y_{28} + 2\sigma_3y_{38} + 2\sigma_4y_{48} + 2\sigma_5y_{58} + 2\sigma_6y_{68} + \\
& + 2\sigma_7y_{78} + 2\sigma_9y_{89} + 2\sigma_{10}y_{810} + 2\sigma_{11}y_{811} + 2\sigma_{12}y_{812} + \lambda_1E_8 + \lambda_2 = 0;
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\alpha_1 &= 0,217537599; \alpha_2 = 0,042637723; \alpha_3 = 0,084447418; \alpha_4 = 0,306908242; \\
\alpha_5 &= 0,030227541; \alpha_6 = 0,154732461; \alpha_7 = 0,045834824; \alpha_8 = 0; \\
\alpha_9 &= 0,037614477; \alpha_{10} = 0,031342951; \alpha_{11} = 0,01096096; \alpha_{12} = 0,037755804.
\end{aligned}$$

Перевірочна сума дорівнює 1, що відповідає дотриманню обмеження при вирішенні задачі.

Це рішення визначає оптимальний портфель з дванадцяти видів соціальних інвестицій, що виділяються за класифікаційною ознакою предмета соціальних інвестицій, реалізує необхідну віддачу при мінімальній дисперсії. Варіюючи бажану віддачу, можна побудувати всю ефективну множину портфель.

На основі залежності частки в портфелі і сподіваної віддачі будується графік, за яким визначається ефективна множина портфель (Рис. 5.22). Графік побудовано за даними, які подано на Додатку Ж. Крім того побудовано графік рівня ризику не тільки для діапазону позитивних значень часток портфелю, а й для значень, які дозволяють побачити точку мінімуму портфельного ризику.

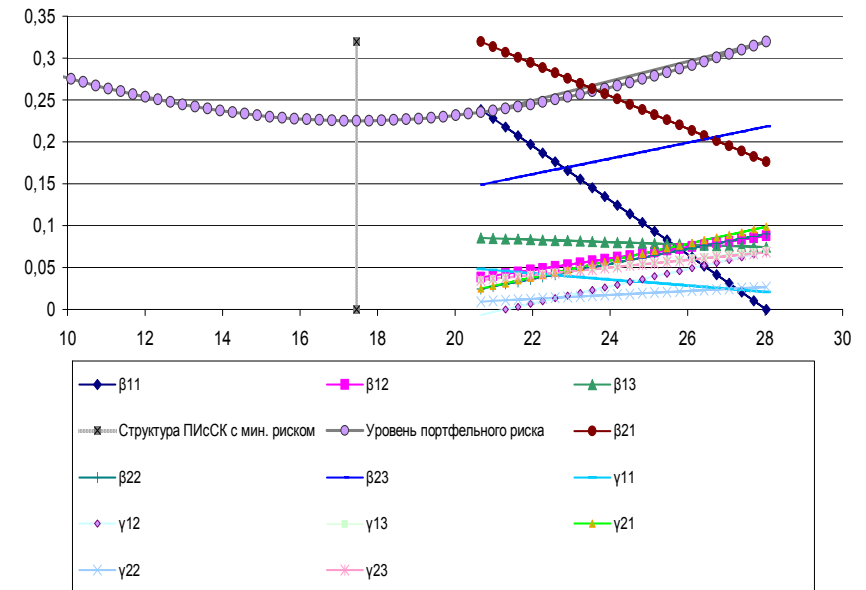


Рис. 5.22. Діапазон значень ефективних портфель інвестицій у соціальний капітал

Зворотня матриця дорівнює:

0,00523155	0,00028049	-0,0006529	0	-0,0039858	4	-0,0006775	1	0,00010581	-0,0007720	0	0,00053334	0,00018341	-0,0008005	8	0,00027094	0,00028330	-0,0323268	4	0,90622809				
0,00028049	0,01138678	-0,0034110	3	-0,0011966	7	-0,0004484	1	-0,0001819	9	-0,0001195	1	0,00006706	-0,0001397	9	-0,0001944	2	0,00668708	-0,0998237	3				
0,0006529	-0,0003410	3	0,00129225	-0,0008230	4	-0,0009972	6	0,00000162	0,00014802	0,00002933	0,00005049	0,00021389	-0,00027116	-0,0001945	5	-0,0014826	4	0,11624670					
0,00398584	-0,0001966	7	-0,0008230	4	0,00061651	0,00048483	-0,0004064	4	-0,0000040	6	-0,0007963	4	0,00006985	-0,0002655	1	-0,0003513	8	0,00025209	-0,0193966	2			
0,00067751	-0,0000004	1	-0,0009972	6	0,00048483	0,00150448	-0,0000989	9	-0,0000403	6	0,00004674	-0,0002270	4	-0,0002876	6	-0,0001366	5	-0,0000701	6	0,00893252			
0,00010581	-0,0001819	9	0,00009162	-0,0004064	4	-0,0000989	9	0,00008986	0,00009867	-0,0001251	9	-0,0000941	1	-0,0000710	2	-0,0000490	3	0,00940287	-0,0455860	5			
0,00027094	-0,0001195	1	0,00014802	-0,0000016	2	-0,0000480	6	0,00009867	0,00106485	-0,0001930	3	-0,0000221	0	-0,0001262	7	-0,00006140	-0,0000990	1	-0,0037436	9	0,12559032		
0,00053334	0,00000706	0,00002933	-0,0007963	4	0,00004674	-0,0001251	9	-0,0001930	3	0,00095146	-0,0000160	2	-0,0003399	0	-0,0000161	2	-0,0001613	3	0,01024038	-0,2181607	8		
0,00018341	-0,0000024	4	0,00005049	0,00006985	-0,0002270	4	-0,0000941	1	-0,0000221	0	-0,000160	2	0,00003347	-0,0002410	8	-0,0000401	9	-0,0000642	3	0,00481463	-0,0649563	5	
0,00080058	-0,0001397	9	0,00021389	-0,0002655	1	-0,0002876	6	-0,0001570	9	-0,0001262	7	-0,0003399	0	-0,0002410	8	0,000232389	-0,0000837	7	-0,0001011	1	0,01001156	-0,1819432	4
0,00027094	-0,0001966	7	0,00027716	-0,0003513	8	-0,0000366	5	-0,0000731	2	0,00006130	-0,0000161	2	-0,0000401	9	-0,0000837	7	0,00034853	-0,0000667	7	0,00237504	-0,0396368	0	
0,0002320	-0,0000080	8	-0,0001945	5	0,00025209	-0,000701	6	-0,0000490	3	-0,0000990	1	-0,0001613	3	-0,0000642	3	-0,0001011	1	-0,0000667	7	0,00027888	0,00449572	-0,0580209	4
0,03232684	0,00668708	-0,0014826	4	-0,0193966	2	0,00893252	0,00940287	-0,0037436	9	0,01024038	0,00481463	0,0001156	0,00237504	0,00449572	-0,0580209	4	8,02329047	-190,70681	565				
0,90622809	-0,0998237	3	0,11624670	0,72013354	-0,1600707	6	-0,0455860	5	0,12559032	-0,2181607	8	-0,0649563	5	-0,1819432	4	-0,0396368	0	-0,0580209	4	8,02329047	-190,70681	565	

Помноживши R на  $B^1$  спереду, отримаємо загальний розв'язок задачі мінімізації дисперсії портфеля як функції  $\mu$  для об'єктів (у цьому випадку – предметів) соціальних інвестицій (використано два позначення – наскрізні індекси з уніфікованим літерним позначенням та в дужках представлені різнолітерні позначення: літерою  $\gamma$  для власне інвестицій в мереживий соціальний капітал та літерою  $\beta$  для інвестицій в людський соціальний капітал):

$$\begin{aligned}
\alpha_1(\beta_{11}) &= -0,03232684 & \times \mu &+ 0,90622809 \\
\alpha_2(\beta_{12}) &= 0,00668708 & \times \mu &- 0,09982373 \\
\alpha_3(\beta_{13}) &= -0,00149264 & \times \mu &+ 0,11624670 \\
\alpha_4(\beta_{21}) &= -0,01939662 & \times \mu &+ 0,72013354 \\
\alpha_5(\beta_{22}) &= 0,00893252 & \times \mu &- 0,16007076 \\
\alpha_6(\beta_{23}) &= 0,00940287 & \times \mu &- 0,04558605 \\
\alpha_7(\gamma\beta_{11}) &= -0,00374369 & \times \mu &+ 0,12559032 \\
\alpha_8(\gamma_{12}) &= 0,01024038 & \times \mu &- 0,21816078 \\
\alpha_9(\gamma_{13}) &= 0,00481463 & \times \mu &- 0,06495635 \\
\alpha_{10}(\gamma_{21}) &= 0,01001156 & \times \mu &- 0,18194324 \\
\alpha_{11}(\gamma_{22}) &= 0,00237504 & \times \mu &- 0,03963680 \\
\alpha_{12}(\gamma_{23}) &= 0,00449572 & \times \mu &- 0,05802094
\end{aligned}$$

Наприклад, якщо ми хочемо отримати сподівану віддачу 21,3, то ми маємо підставити 21,3 замість  $\mu$  у наведені вище формули, що мінімізують дисперсію вагових коефіцієнтів (питомих ваг портфеля соціальних інвестицій), та отримаємо:

$$\frac{\partial L}{\partial \alpha_9} = 2\bar{b}_{9y_{99}} + 2\bar{b}_{1y_{19}} + 2\bar{b}_{2y_{29}} + 2\bar{b}_{3y_{39}} + 2\bar{b}_{4y_{49}} + 2\bar{b}_{5y_{59}} + 2\bar{b}_{6y_{69}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{7y_{78}} + 2\bar{b}_{8y_{89}} + 2\bar{b}_{10y_{910}} + 2\bar{b}_{11y_{911}} + 2\bar{b}_{12y_{912}} + \lambda_1 E_9 + \lambda_2 = 0;$$

$$\frac{\partial L}{\partial \alpha_{10}} = 2\bar{b}_{10y_{1010}} + 2\bar{b}_{1y_{110}} + 2\bar{b}_{2y_{210}} + 2\bar{b}_{3y_{310}} + 2\bar{b}_{4y_{410}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{5y_{510}} + 2\bar{b}_{6y_{610}} + 2\bar{b}_{7y_{710}} + 2\bar{b}_{8y_{810}} + 2\bar{b}_{9y_{910}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{11y_{1011}} + 2\bar{b}_{12y_{1012}} + \lambda_1 E_{10} + \lambda_2 = 0;$$

$$\frac{\partial L}{\partial \alpha_{11}} = 2\bar{b}_{11y_{1111}} + 2\bar{b}_{1y_{111}} + 2\bar{b}_{2y_{211}} + 2\bar{b}_{3y_{311}} + 2\bar{b}_{4y_{411}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{5y_{511}} + 2\bar{b}_{6y_{611}} + 2\bar{b}_{7y_{711}} + 2\bar{b}_{8y_{811}} + 2\bar{b}_{9y_{911}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{10y_{1011}} + 2\bar{b}_{12y_{1112}} + \lambda_1 E_{11} + \lambda_2 = 0;$$

$$\frac{\partial L}{\partial \alpha_{12}} = 2\bar{b}_{12y_{1212}} + 2\bar{b}_{1y_{112}} + 2\bar{b}_{2y_{212}} + 2\bar{b}_{3y_{312}} + 2\bar{b}_{4y_{412}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{5y_{512}} + 2\bar{b}_{6y_{612}} + 2\bar{b}_{7y_{712}} + 2\bar{b}_{8y_{812}} + 2\bar{b}_{9y_{912}} +$$

$$+ 2\bar{b}_{10y_{1012}} + 2\bar{b}_{11y_{1112}} + \lambda_1 E_{12} + \lambda_2 = 0;$$

$$\frac{\partial L}{\partial l_1} = \bar{b}_1 E_1 + \bar{b}_2 E_2 + \bar{b}_3 E_3 + \bar{b}_4 E_4 + \bar{b}_5 E_5 + \bar{b}_6 E_6 + \bar{b}_7 E_7 +$$

$$+ \bar{b}_7 E_7 + \bar{b}_8 E_8 + \bar{b}_9 E_9 + \bar{b}_{10} E_{10} + \bar{b}_{11} E_{11} + \bar{b}_{12} E_{12} - \mu = 0;$$

$$\frac{\partial L}{\partial l_2} = \bar{b}_1 + \bar{b}_2 + \bar{b}_3 + \bar{b}_4 + \bar{b}_5 + \bar{b}_6 + \bar{b}_7 + \bar{b}_8 + \bar{b}_9 + \bar{b}_{10} + \bar{b}_{11} + \bar{b}_{12} - 1 = 0.$$

Також запис цього рішення методом множників Лагранжа можна подати в матричному вигляді:

$$\begin{pmatrix}
2y_{11} & 2y_{12} & 2y_{13} & \dots & 2y_{112} & E_1 & 1 \\
2y_{21} & 2y_{22} & 2y_{23} & \dots & 2y_{212} & E_2 & 1 \\
2y_{31} & 2y_{32} & 2y_{33} & \dots & 2y_{312} & E_3 & 1 \\
\dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\
2y_{121} & 2y_{122} & 2y_{123} & \dots & 2y_{1212} & E_{12} & 1 \\
E_1 & E_2 & E_3 & \dots & E_{12} & 0 & 0 \\
1 & 1 & 1 & \dots & 1 & 0 & 0
\end{pmatrix}
\begin{pmatrix}
\bar{b}_1 \\
\bar{b}_1 \\
\bar{b}_1 \\
\dots \\
\bar{b}_{12} \\
l_1 \\
l_2
\end{pmatrix}
=
\begin{pmatrix}
0 \\
0 \\
0 \\
\dots \\
0 \\
\mu \\
1
\end{pmatrix}.$$

(5.4)

Варіація дохідності D розраховується як сума стандартних відхилень всіх періодів, поділена на їхню кількість. Коваріація (cov) розраховується за формулою:

$$\text{Cov}(a,b) = \frac{\sum_{i=1}^n (a_i - a_i^t) * (b_i - b_i^t)}{n}, \quad (5.5)$$

$a_i, b_i$  – значення віддачі від інвестицій в соціальний капітал різного предметного виду;

$a_{it}$ ,  $b_{it}$  – значення віддачі від інвестицій в соціальний капітал за екстраполюваною множиною значень віддачі від інвестицій в соціальний капітал відповідно до різних експериментів;

$n$  – кількість проведених експериментів.

З урахуванням даних таблиці матриця В дорівнює:

[illegible]
$$c_{ik} = \sum_{j=1}^n a_{ij} b_{jk}.$$

Для випадку соціальних інвестицій задача Марковіца не має математичної специфіки, крім тієї, яка визначає способи виявлення стартових значень власного ризику і кореляції окупності різних видів соціальних інвестицій. Змістовно ж задача Марковіца для випадку соціальних інвестицій взагалі та зокрема інвестицій у соціальний капітал, звичайно ж, має безліч відзнак і як у плані складання вихідних даних рішення задачі, так і в плані інтерпретації стартових даних і результатів застосування задачі Марковіца. Останнє визначено в першу чергу тим, що окупність елементів портфеля соціальних інвестицій не просто корелюють в силу дії тих чи інших механізмів реакції на зміни зовнішнього середовища, а вони корелюють в силу того, що сам механізм реакції є частково загальним для різ-

здавалося б збільшенням адекватності моделі, – насправді це знизило б якість моделі саме через неадекватність прийнятих припущень. Вірним же припущенням є тільки використання відповідних даних, отриманих в рамках одного і того ж експерименту, але припущення про те, що порядок проведення експериментів має значення, не є ґрунтовним.

Таблиця 5.3

**Розрахунок дисперсії і рівня ризику по підвидах мережевого соціального капіталу**

	$\gamma_{11}$	$\gamma_{12}$	$\gamma_{13}$	$\gamma_{21}$	$\gamma_{22}$	$\gamma_{23}$
Віддача	10	71	21	30	67	32
	64	42	22	19	35	78
	8	23	33	18	3	73
	7	39	44	23	29	89
	36	45	55	46	43	53
	56	26	66	35	62	46
	12	17	56	33	77	39
	3	8	46	23	92	32
	2	9	36	12	43	25
	1	10	26	19	28	18
Розрахунок дисперсії	98,01	1764	380,25	17,64	364,81	272,25
	1944,81	169	342,25	46,24	166,41	870,25
	141,61	36	56,25	60,84	2016,01	600,25
	166,41	100	12,25	7,84	357,21	1640,25
	259,21	256	210,25	408,04	24,01	20,25
	1303,21	9	650,25	84,64	198,81	6,25
	62,41	144	240,25	51,84	846,81	90,25
	285,61	441	30,25	7,84	1944,81	272,25
	320,41	400	20,25	190,44	24,01	552,25
	357,21	361	210,25	46,24	396,01	930,25
Рівень ризику	23,3303	25,1086	31,3455	16,1605	43,1961	42,4257

Для предметних видів інвестицій в соціальний капітал отримуємо наступні усереднені значення віддачі:

$$\begin{aligned} \mu(\beta_{11}) &= 12,8; & \mu(\beta_{21}) &= 16,2; & \mu(\gamma_{11}) &= 19,9; & \mu(\gamma_{21}) &= 25,8; \\ \mu(\beta_{12}) &= 29,0; & \mu(\beta_{22}) &= 28,4; & \mu(\gamma_{12}) &= 29,0; & \mu(\gamma_{22}) &= 47,9; \\ \mu(\beta_{13}) &= 12,5; & \mu(\beta_{23}) &= 31,0; & \mu(\gamma_{13}) &= 40,5; & \mu(\gamma_{23}) &= 48,5. \end{aligned}$$

них видів соціальних інвестицій взагалі й зокрема інвестицій в соціальний капітал.

Виконаємо експериментальне визначення ефективної множини портфельів інвестицій у соціальний капітал, яке має ту корисну рису, що результати такого виявлення отримують досить загальне значення в силу того, що такий портфель складають не об'єкти інвестування, що доступні чи ні для того чи іншого суб'єкту інвестування, а предмети інвестування, які в подальшому можуть бути забезпечені різними об'єктами інвестування.

Тобто рішення такої задачі характеризується певною спільністю значення отриманих результатів і лежить швидше у площині стратегічного мислення, ніж фінансового. Само ж поняття предметних інвестицій корелює з таким поняттям стратегічного управління як генеричні стратегії, або родові стратегії, – і перші й другі означають не конкретне стратегічне рішення, а клас рішень, які протиставлені іншим класам рішень як альтернативи, та множина яких є достатньо простою для можливості їх розрізняти та ідентифікувати умови використання.

Основні різниці між поняттям родових стратегій та предметних інвестицій у випадку аналізу альтернатив інвестування в соціальний капітал визначають, по-перше, те, що поняття предметних інвестицій поєднує у собі і ознаку родової стратегії і ознаку чистої стратегії також, а по друге склад предметних інвестицій складають як ті предмети, що входять до ефективної множини рішень, так і ті, що не входять до неї.

Тому можна стверджувати та визначити, що родові стратегії інвестицій у соціальний капітал складають як чисті стратегії, тобто предметні інвестиції у соціальний капітал, так і змішані, але зі складу й перших й других тільки ті, що входять до ефективної множини альтернатив інвестування у соціальний капітал. Саме у такому розумінні й будемо використовувати надалі словосполучення «родові стратегії інвестування у соціальний капітал».

У цьому контексті можна також стверджувати, що рішення портфельної задачі, яке надає ефективну множину портфельів інвестицій у соціальний капітал, спрямовано на пошук саме множини родових стратегій інвестування у соціальний капітал.

Основою для вирішення задачі портфельної можуть бути дані, отримані раніше на основі використання імітаційної моделі (Рис. 5.21 за даними Таблиця 5.1).

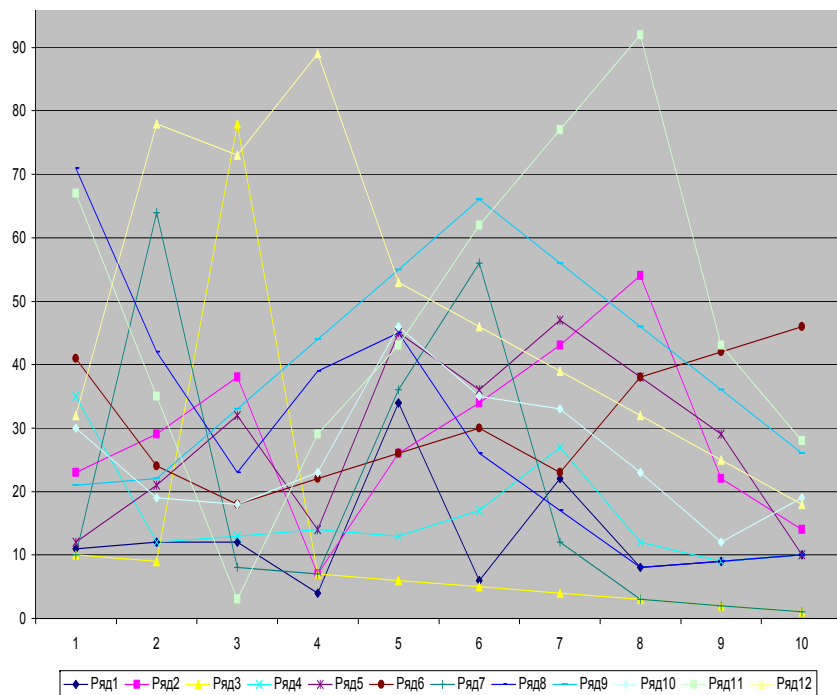


Рис. 5.21. Співвідношення експериментальних значень віддачі від різних за предметом видів інвестицій у соціальний капітал в різних експериментах

Очікувана віддача портфельних соціальних інвестицій ( $\mu$ ) розраховується як сума зважених експериментальних (які можна вважати також і прогнозними) значень віддач за різними видами соціальних інвестицій, виявленим в ході використання імітаційної моделі. Наприклад, для виду з кодом  $\alpha_{11}$  віддача становить:

$$1,1+1,2+1,2+0,4+3,4+0,6+2,2+0,8+0,9+1=12,8.$$

Варіація віддачі оцінюється за вибіркою виявлених в ході статистичного експерименту значень (Таблиця 5.2, Таблиця 5.3).

Таблиця 5.2

Розрахунок дисперсії і рівня ризику по підвидах людського соціального капіталу

	$\beta_{11}$	$\beta_{12}$	$\beta_{13}$	$\beta_{21}$	$\beta_{22}$	$\beta_{23}$
Віддача	11	23	10	35	12	41
	12	29	9	12	21	24
	12	38	78	13	32	18
	4	7	7	14	14	22
	34	26	6	13	45	26
	6	34	5	17	36	30
	22	43	4	27	47	23
	8	54	3	12	38	38
	9	22	2	9	29	42
	10	14	1	10	10	46
Розрахунок дисперсії	3,24	36	6,25	353,44	268,96	100
	0,64	0	12,25	17,64	54,76	49
	0,64	81	4290,25	10,24	12,96	169
	77,44	484	30,25	4,84	207,36	81
	449,44	9	42,25	10,24	275,56	25
	46,24	25	56,25	0,64	57,76	1
	84,64	196	72,25	116,64	345,96	64
	23,04	625	90,25	17,64	92,16	49
	14,44	49	110,25	51,84	0,36	121
	7,84	225	132,25	38,44	338,56	225
Рівень ризику	8,4119	20,8672	22,0077	8,58603	20,2188	20,485

Рівень ризику окремого виду предметних інвестицій є коренем квадратним з дисперсії значень, отриманих в експерименті.

Стандартне відхилення, яке використовується в якості оцінки ризикованості проекту, зазвичай визначається як відхилення від величин прийнятого для прогнозу тренда або від величини усередненого значення. Оскільки в нашому випадку порядок експериментів не відповідає порядковій шкалі, а лише номінальній, то використання трендових значень не є коректним, – більш виправдано використовувати усереднені, хоча вони і здаються більш простими і тому менш адекватними. В даному випадку ускладнення моделі використанням екстраполяційних залежностей тільки

наук: [спец.] 08.00.01 / М.С. Горожанкіна; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, [б. в.], 2008. – 32 с.

30. Государство и экономика: факторы экономического роста / РАН. Ин-т экономики; Науч. ред. А. Г. Зельднер. – М., 2012. – 209 с.
31. Грішнова О.А. Соціальний капітал у системі економічних ресурсів / О.А. Грішнова, І.Ю. Кочума. – Соціоекономіка: Зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 38–49.
32. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
33. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу / Е. Гугнін, В. Чепак // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – №1. – С. 49–56.
34. Гуревич П. Честное. Купеческое... / Павел Гуревич // Литературная газета. – 2010. – 6 фев. – № 22 (6277).
35. Гусарова В.Ю. Типология факторов экономического роста и их развитие / В.Ю. Гусарова // Вестник ТИСБИ: журнал. – 2008. – № 1. – Режим доступа: <http://old.tisbi.org/science/vestnik/2008/issue1/eq5.html>.
36. Гутман Г.В. Взаимодействие процессов социализации и капитализации в рыночной экономике: монография / Г.В. Гутман, О.Б. Дигилина, О.П. Звягинцева. – М.: Экономика, 2005. – 149 с.
37. Давос: замість відновлення економіки обговорюють відновлення довіри: [Електронний ресурс] // Бі-Бі-Сі: Інтернет-видан. – Режим доступу: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/01/130123\\_davos\\_lack\\_of\\_trust\\_az.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/01/130123_davos_lack_of_trust_az.shtml). – 2013. – 23 січ.
38. Данич В.Н. Моделирование быстрых социально-экономических процессов: моногр. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 304 с.
39. Демків О. Соціальний капітал: теоретичні основи дослідження та операціональні параметри / О. Демків // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2004. – № 4. – С. 99–111.
40. Діскін І.Е. Економічна трансформація і соціальний капітал / І.Е. Діскін // Проблеми прогнозування. – 1997. – № 1. – С. 10–21.
41. Діяльність громадських об'єднань в Україні у 2013 р.: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : публікація документів. – 2014. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publposl\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publposl_u.htm). – 6 с.
42. Дороніна М.С. Соціальний капітал виробничої організації: монографія / М.С. Дороніна, А.І. Нечепуренко ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2011. – 232 с.
43. Драгомірова Є.С. Формування соціального капіталу на державному і регіональному рівнях: автореф. дис. ... канд. екон. наук: [спец.] 08.00.07 / Є.С. Драгомірова; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, [б. в.], 2010. – 20 с.
44. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 616 с.
45. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.

але взагалі у складі портфеля найбільші частки займають чотири предметні інвестиції у людський соціальний капітал).

Останні дві стратегії відрізняються більшою віддачею, хоча і більш великим ризиком. Вони можуть мати назву «стратегії комплексної підтримки колективно-групового капіталу інфраструктурного оточення» та «стратегії комплексної підтримки колективно-групового капіталу інфраструктурного оточення з загальним посиленням мережевого капіталу». Назви якісному складу ефективної множини змішаних інвестицій у соціальний капітал надано згідно до порядку позначення областей на Рис. 5.25 зліва направо: області А, В, С, D.

Графіки, представлені на Рис. 5.23 і Рис. 5.24, дають змогу наочно уявити співвідношення рівня ризику та віддачі елементів портфеля соціальних інвестицій та чистих предметних інвестицій у соціальний капітал. Як видно з цих рисунків, «чисті портфелі» трьох предметів інвестицій в соціальний капітал є окремими стратегіями формування соціального капіталу. Усю ефективну множину стратегій формування соціального капіталу, – як портфельних, так і чистих, – можна вважати родовими стратегіями інвестицій у соціальний капітал.

Аналіз виявленої ефективної множини портфелів та чистих предметних інвестицій дозволяє виявити ефективну множину родових стратегій трансформації соціального капіталу, що представляють собою чотири змішаних стратегії інвестування в соціальні інвестиції і три чистих предметних стратегії інвестицій у соціальний капітал:

до чистих належать інвестиції в відстрочений людський капітал інфраструктурного середовища, інвестиції в поширення глибини відкритих мереж, інвестиції в поширення глибини закритих мереж (також можливою альтернативою останньої чистої стратегії є пакетні інвестиції в розширення фронту закритих мереж та в поширення глибини закритих мереж);

до числа чотирьох змішаних родових стратегій належать групи портфелів з дванадцяти предметних інвестицій в соціальний капітал, у кожній з яких можна виділити домінуючі чисті предмети інвестицій, які займають більше половини портфеля інвестицій в соціальний капітал, та допоміжні предмети інвестицій в соціальний капітал, що займають приблизно рівні частки.

В якості суб'єкта інвестування взято імовірний суб'єкт господарської діяльності, тому слід прокоментувати можливі відмінності у структурі завдання портфельних соціальних інвестицій фірми і портфельних соціальних інвестицій держави.

Держава зазвичай орієнтована на темпи економічного зростання і тому віддача на окремі проекти її цікавить менше, ніж загальне зростання. Цей синергетичний ефект економічного зростання можна припустити кри-

терієм соціальних інвестицій і фірми також, але багато які ефекти соціальних інвестицій для окремої фірми є екстерналіями або навпаки приносять вигоду зовнішнім акторам, тобто виключаються з оцінки віддачі з точки зору конкретної фірми. Для держави ж категорія економічного росту є менш залежною від розпилення окремих частин загального ефекту між різними акторами – навіть такі явища як «втеча мізків», «відтік капіталу», створення транснаціональних корпорацій, або економічно зростання в регіоні, асоціації держав, участь у військово-політичному блоці – усе це вказує на різноплановий з точки зору інтерпретації результат соціальних інвестицій взагалі та зокрема інвестицій у соціальний капітал, який зазвичай не можна дробити за власниками і який неможна замінити однієї узагальнюючою вартісною оцінкою, на окремі долі якої можна створити титули власності, як це відбувається у фінансових інвестиціях.

14. Бурдьє П. Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдьє // Социология политики. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 55-97.
15. Бурдьє П. Социология социального пространства / Пьер Бурдьє [Пер. с фр., общ. ред. Н.А. Шматко]. – СПб.: Алетейя; М.: Ин-т эксперим. социологии: Алетейя, 2005. – 288 с.
16. Бурдьє П. Формы капитала: / П. Бурдьє // Эконом. социология: электрон. журнал. – 2002. – № 5. – Т. 3. – С. 60–74.
17. Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика / С. Бюссе // Мир России. – 2002. – № 2. – С. 93–104.
18. В Китае за коррупцию – расстрел. Стоит ли вводить это у нас?: Аргументы и факты online. – 2009. – 17 июля (№ 25). – Режим доступа: <http://www.aif.ru/society/article/27494>.
19. Валовой внутренний продукт Украины: [Электронный ресурс] // Министерство финансов Украины: офиц. веб-страница. – 2016. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
20. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
21. Виноградова А. В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие / А. В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуд. ун-т, 2012. – 70 с.
22. Витрати та ресурси домогосподарств: [Электронный ресурс] // Державна служба статистики України: офіц. веб-сайт. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
23. Войналович І. А. Освітні чинники підвищення конкурентоспроможності робочої сили в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : [спец.] 08.00.07 / І. А. Войналович; Нац. акад. наук України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. – К., 2013. – 20 с.
24. Все про соціальну роботу: навч. енциклопед. словник-довідник / [За ред. В.М. Пічі. Вид. 2-ге, виправлене, перероблене та доповнене]. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2013. – 616 с.
25. Всемирный банк ухудшил прогноз падения ВВП Украины: [Электронный ресурс] // Би-Би-Си: Интернет-изд. – Режим доступа: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/rolling\\_news\\_russian/2014/06/140611\\_ru\\_n\\_world\\_bank\\_ukraine.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/rolling_news_russian/2014/06/140611_ru_n_world_bank_ukraine.shtml). – 2014. – 15 июня.
26. Геец В.М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В.М. Геец // Эконом. теория. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
27. Геець В.М. Розвиток соціального капіталу – найбільше багатство у світі: [Електронний ресурс] / В.М. Геець. – Віче: журн. Верх. Ради України. Режим доступа: <http://www.viche.info/journal/2359>. – 2011. – № 1.
28. Гильфасон Т. Природа, энергия и экономический рост / Т. Гильфасон // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – №4. – С. 459-485.
29. Горожанкіна М.Є. Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології): автореф. дис... д-ра екон.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакумов Р.Г. Основной капитал: сущность и определение в современных условиях / Р.Г. Абакумов // Белгород. эконом. вестн. – 2004. – № 3-4. – С. 98-103.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Майк Армстронг; [Пер. с англ. Н. В. Гринберг]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
4. Багатомовний електронний словник АБВУД LINGVO 12 / Програмне забезпечення (носії – CD / DVD). – К.: ТОВ «АБІ Україна», 2016.
5. Багнюк А. Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів у сучасному соціумі: [Електронний ресурс] / А.Л. Багнюк / Ін-т філософії ім. Г.С. Сковороди НАН України. – Режим доступу: [http://www.filosof.com.ua/Jornel/M\\_71/Bahnuk.pdf](http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnuk.pdf). – Назва з екрана.
6. Бакаев А.А. Имитационные модели в экономике / А.А. Бакаев, Н.И. Костина, Н.В. Яровицкий. – К.: Наукова думка, 1978. – 304 с.
7. Бардовский В.П. Экономика: учеб. / В. П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 672 с.
8. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / [Пер. с англ.] / Г.С. Беккер. – М.: ВШЭ, 2003. – 672 с.
9. Бобро Н.В. Соціальний капітал як чинник професійної соціалізації правоохоронців: автореф. дис. ... канд. соціол. наук: [спец.] 22.00.04 / Н.В. Бобро; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., [б. в.], 2011. – 20 с.
10. Бова А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного / Андрій Бова // Економічний часопис XXI. – 2003. – № 5. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2003/5/20030517.html>. – Назва з екрана.
11. Бугаева Т.Ю. Особенности основного капитала как объекта управления / Т.Ю. Бугаева // Белгород. эконом. вестник. – 2002. – № 3. – С. 3-11.
12. Бузько І.Р. Вплив євроінтеграційних процесів у сфері освітніх послуг на формування персоналу підприємств: монографія / І.Р. Бузько, Т.В. Шаповалова, В.Л. Гайрапетян, Ю.Ю. Д'яченко. – Луганськ: Вид-во ЛНПСТ, 2008. – 300 с.
13. Буракова Е.В. Общая модель составления программ повышения репутации предприятия и порядок выявления детерминант для частных моделей / Е.В. Буракова, П.В. Кривуля // Экономика. Менеджмент. Предприемничество. 36. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. 2008. – Вип. 19 (II). – Луганськ: СХУ ім. В. Даля. – С. 92-106.

## ВИСНОВКИ

У монографічній роботі здобуто важливі теоретичні та практичні результати, які сприяли розв'язанню актуальної проблеми, що має науково-практичне значення, а саме теоретико-методологічне обґрунтування соціального капіталу, оцінка його стратегічних трансформацій в Україні та на цій основі розроблення механізмів стратегій приросту соціального капіталу, моделювання трансформації соціального капіталу.

У ході дослідження отримано науково-теоретичні результати, найбільш важливими з яких є такі.

1. Результати аналізу наукової літератури за темою монографічного дослідження дають підстави стверджувати, що протягом останніх десятиліть проблематика соціального капіталу, його теоретичні та практичні аспекти перебувають на вістрі уваги та є предметом палких дебатов у колах багатьох вітчизняних і західних дослідників, науковців і практиків у сферах соціології, політології, психології, державного управління та економіки. Виявлено неоднозначність, відмінності, суперечливості та діаметральну протилежність у точках зору дослідників щодо науково-прикладної сутності та значимості соціального капіталу. Так, прихильники концепції соціального капіталу доводять позитивний цього капіталу на політичне середовище, економічний, соціальний та суспільний розвиток в цілому. А опоненти зазначеної концепції піддають сумніву її постулати, скептично ставляться та нівелюють практичну значущість цього виду капіталу в економіці. А відтак, ступінь розробленості соціального капіталу в науці, його теоретичні, методологічні та практичні аспекти є недостатніми. Виявлено, що незважаючи на наявність цілої низки наукових робіт і статей, в яких досліджуються різні аспекти соціального капіталу, його економічна і соціальна природа, сутність і трансформації аналізуються на науковому рівні поверхнево та фрагментарно. У вітчизняній науці відсутнє наразі цілісне та комплексне дослідження, в якому ґрунтовно досліджується соціальний капітал, як економічна категорія, його стратегічні трансформації в соціально-економічному Україні. У цьому контексті актуалізується тема наукового дослідження та його проведення.

Результати здійсненого аналізу наукових джерел дають підстави стверджувати, що поняття «соціальний капітал» на науковому рівні вперше було вжито Л.Дж. Ханіфан у статті, опублікованій у 1916 р., а в другій

половині XX ст. – набуло свого розвитку завдяки роботам насамперед таких західних науковців і дослідників, як Г. Беккер, П. Бурд'є, Дж. Коулмен, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та ін. Незважаючи на намагання усучаснити дефініцію «соціальний капітал», які зроблено науковцями упродовж останніх десятиліть, у сучасній науковій літературі її трактують вкрай неоднозначно. Це можна пояснити, певною мірою, специфікою науки, зокрема соціології, політології та психології, в якій досліджується категорія соціального капіталу. Семантичним аналізом словосполучення «соціальний капітал» встановлено, що останнє слово тісно пов'язується з можливостями отримання конкурентних переваг від його використання, а перше – локалізує, конкретизує середовище його існування і реалізації, зокрема суспільні відносини, соціальні зв'язки, мережі, довіра та інші норми, які створюють передумови для співпраці, отримання взаємної вигоди, підвищення ефективності економічної діяльності та ін. Виявлено, що інтерес з боку економістів до категорії «соціальний капітал», як об'єкта наукових досліджень, став проявлятися тільки протягом останніх двох десятиліть. Соціальний капітал розглядається ними, як чинник і передумова економічного розвитку, можливість підвищити доходи і зменшити трансакційні витрати, активізувати економічну діяльність. Утім, у сучасній науці економіки, як у вітчизняній, так і в країнах Заходу, не існує наразі єдиного, загальноновизнаного підходу до визначення терміну «соціальний капітал», сутність і зміст якого трактуються, розуміються нечітко і неоднозначно. Встановлено, що підходи до тлумачення цього терміна виразно різняться і характеризуються діаметральною протилежністю. Нині багато сучасних західних економістів і критиків ведуть палкі, невичерпні дебати щодо доцільності розгляду соціального капіталу як економічної категорії. Вони акцентують на соціальному походженні, природі цього поняття, що зумовлює труднощі в достатній обґрунтованості, вимірюванні та оцінюванні його як економічної категорії.

На підставі результатів термінологічного аналізу в межах цього дослідження розуміються поняття: «стратегія», як комплексна програма дій, яка спрямована на зміни (трансформації), досягнення визначених цілей в мінливому середовищі, яка приносить економічні переваги, вигоди, прибуток; «трансформації» – широкомасштабні зміни, перехід від одного до іншого якісного стану; «стратегічні трансформації», як важливі зміни, перетворення в економічній системі, що супроводжуються набуттям нею нових, кращих ознак, властивостей, впровадженням інновацій, передових елементів та ін. Висунуто гіпотезу, що на стратегічні трансформації впливає соціальний капітал. А відтак, з огляду на мету дослідження видається за доцільне здійснити аналіз стратегічних трансформацій у соціально-економічному розвитку України, спричинених впливом соціального капіталу. Іншими словами, об'єктом дослідження є процес стратегічних тран-

соціальний напрям – збільшити обсяги фінансування з державного та місцевого бюджетів процесу формування та розвитку соціального капіталу; внести зміни, доповнення до законодавчих і нормативно-правових актів, що врегульовують правовий статус громадських об'єднань в частині надання їм права здійснювати комерційну діяльність; вжити заходів щодо зменшення соціальної нерівності, відмінностей населення за рівнем матеріального добробуту, рівня бідності домогосподарств, зокрема шляхом збільшення доходів населення за рахунок заробітної плати та її детінізація, створення рівних і справедливих можливостей для зайнятості населення, сприяння розвитку «середнього класу» населення та унеможливлення розвитку негативного соціального капіталу; створити можливості для реальної участі інститутів громадянського суспільства в процесі розроблення, ухвалення стратегічних рішень щодо соціально-економічного розвитку, забезпечити здійснення громадського контролю за їх реалізацією; проводити регулярні консультації з громадськістю та суспільний діалог з питань розвитку соціального капіталу; вживати заходів щодо культивування морально-етичних цінностей, норм та підвищення довіри громадян до державних інститутів.

негативно впливати на зміни вартості соціального капіталу. Аргументовано, що будь-який управлінський вплив потребує використання ресурсів, а відтак ключовим спрямуванням побудови таких механізмів є виявлення складу базових стратегій приросту соціального капіталу, що потребують фінансування і призводять до прогнозованого збільшення вартості соціального капіталу шляхом формування потоку поповнення джерел фінансування інвестицій у цей вид капіталу. У розвиток виявлених механізмів управлінського впливу на зростання вартості соціального капіталу було побудовано узагальнюючу модель керованої трансформації соціального капіталу.

13. Побудовано модель трансформації соціального капіталу в Україні, яка враховує можливість виявлення умов доцільного використання різновидів стратегій суб'єкту впливу на цей капітал. За способом моделювання ця модель портфельною моделлю стратегій інвестування у соціальний капітал, а за змістом – спрямована на виявлення ефективної множини стратегій інвестування. У ході експериментування з розробленою моделлю було виявлено склад родових (тобто таких, що є загальними для будь якого складу акторів керованої трансформації соціального капіталу, та таких, що можна тільки деталізувати та конкретизувати, але не змінювати їхній якісний опис) стратегій інвестування у трансформацію соціального капіталу. До таких стратегій увійшли три чистих стратегії та чотири групи якісно відокремлених портфельних стратегій, які у разі якісного опису також можуть бути визнаними родовими стратегіями.

Наукові результати проведеного дослідження дали автору підстави запропонувати такі стратегічні напрями трансформації соціального капіталу в Україні :

економічний напрям – прийняти законодавчі акти щодо репатріації корупційних доходів, що зберігаються в іноземних юрисдикціях; унеможливити отримання економічними агентами доходів від «тіньової» економіки та відплив тіньового капіталу з України; вжити заходів щодо дерегуляції здійснення підприємницької діяльності та поліпшення бізнес-клімату (спростити умови ведення бізнесу, зокрема скоротити кількість ліцензій, сертифікатів, дозволів і часу на їх отримання, скоротити кількість податків, державних регулюючих органів, їх підрозділів, функцій контролю та частоти ними перевірок); запровадити недержавний орган з питань дерегуляції та запобігання зловживань органів державної влади у веденні бізнесу; протидіяти проявам бюрократизму, клептократії, клановості, кумівства та інші негативним соціальним явищам, що виникають у процесі взаємодії між економічними агентами та державними інститутами; впровадити механізми забезпечення прозорості та відкритості в процесах розподілу і використання бюджетних коштів, приватизації, державних закупівель; провести судову реформу;

сформацій соціального капіталу, як сучасного чинника соціально-економічного розвитку в Україні. Проведений аналіз засвідчив, що поняття «економічний розвиток», під яким розуміють структурну та інституційну перебудову в економіці, які спрямовані на підвищення виробництва промислової продукції, покращення надання послуг населенню та підвищення рівня його добробуту, співвідноситься з поняттям «економічне зростання», яке передбачає кількісне збільшення обсягів виробництва та економічних благ, як ціле та частина цілого. Виходячи з чого автор дійшов висновку, що виправданим і коректним є проведення дослідження впливу соціального капіталу, як в контексті категорії «економічний розвиток», так і через призму «економічного зростання».

2. На основі аналізу еволюційної трансформації концепції соціального капіталу автором виокремлено такі історичні етапи її генези та розвитку (за змістовим критерієм) :

етап перший, який продовжувався з XVIII ст. до початку 1980-х рр., характеризується створенням передумов для започаткування концепції соціального капіталу, акумулюванням уявлень, ідей, думок і концептів стосовно: його соціальних складових (довіра, совість та інші моральні норми і цінності), розроблених мислителями давнини Е. Берк, Г. Гроцій, Д. Г'юм, Е. Дюркгейм, І. Кант, Дж. Локк, А. Сміт та ін.; капіталу, викладених у працях французького економіста Ф. Кене, німецьких економістів, філософів К. Маркса та Ф. Енгельса; інвестування в соціальні комунікації, згуртування, розвиток соціальних зв'язків і взаємовідносин, тобто в накопичення соціального капіталу, на що вперше звернули увагу Л. Дж. Ханіфан; людського капіталу, положення якого розроблено американськими економістами Т. Шульцом, Г. Беккером;

другий етап, який розпочався в 1980-х рр. і триває дотепер, вирізняється формуванням теоретичної бази, розвитком положень концепції соціального капіталу на базі накопичених на першому етапі концептуальних уявлень, думок, ідей і знань, основоположними для оформлення і формалізації якої є наукові роботи, публікації таких західних вчених і дослідників, як П. Бурд'є, Дж. Коулмен, Р. Патнем, Ф. Фукуяма, У. Бейкер, М. Вулкок, Р. Берт, А. Портес та ін., подальшим їх нинішнім розробленням в соціології, політології, економіці та в інших галузях науки.

Встановлено, що концепцію соціального капіталу було розроблено на постулатах науки соціології, а її зв'язок з економічною наукою можна розкрити передусім через положення теорії людського капіталу. Втім, в умовах сучасного суспільного розвитку концепція соціального капіталу набуває все більш виразних ознак самостійності в науці та практиці. На сьогодні соціальний капітал, як наукова концепція і категорія, активно розвивається. Науковці інтенсивно розробляють її теоретичні засади, поступово удосконалюють термінологічний апарат. Концепція соціального

капіталу з «придатка» до теорії людського капіталу трансформується в сучасні наукові мейнстріми. В економіці за допомогою соціального капіталу визначають і пояснюють процеси на мікро- і макрорівнях: від господарської діяльності організації до соціально-економічного розвитку країни.

Установлено, що соціальний капітал є нематеріальною формою капіталу, який має з людським капіталом подібні та відмінні ознаки. Соціальний капітал: є ресурсом, що піддається конвертуванню; соціально обумовлений і локалізується у соціальних зв'язках, взаємовідносинах, а людський капітал – в інтелектуальних (професійні знання, кваліфікація, навички, досвід та ін.), фізичних кондиціях індивідумів; не є атрибутом окремої особи, його можна акумулювати та реалізувати у соціальних мережах.

3. Ідентифіковано концептуальні підходи до дослідження соціального капіталу, ключовими з яких є комунітарний, мережевий, синергетичний та інституційний. Аргументовано, що найбільш прийнятним для дослідження соціального капіталу в монографії є інституційний підхід, що базується на комплексному аналізі різних середовищ (економічного, політичного, соціального, правового та ін.) досліджуваної категорії, економічних процесів і впливу факторів (економічних і неекономічних), сукупності взаємозв'язку та взаємодій між інститутами, економічними агентами та ін. У сучасних реаліях суспільного розвитку важливе значення мають інститути соціального капіталу в господарській діяльності (зменшують трансакційні витрати, сприяють підвищенню продуктивності та ін.) і в економічному розвитку (визначають умови та створюють можливості для господарювання їх суб'єктам, врегульовують конфлікти інтересів, що виникають між ними, розподіляють ресурси та визначають умови доступу до них, встановлюють певні обмеження тощо).

Доведено, що стрижневою складовою інституціонального виміру соціального капіталу є норми, які автором виокремлено у правові (формальні – закони, підзаконні правові акти, тощо) та соціальні (неформальні – релігійні, політичні, довіра та інші морально-етичні норми, звичаї, традиції та ін.). Акцентовано, що зміни в одних нормах призводять до трансформацій в інших. Тобто, правові та соціальні норми перебувають у тісному взаємозв'язку, взаємозалежності та є взаємообумовленими. Подано авторське визначення поняття «*інституціональне середовище соціального капіталу*», як впорядковану сукупність взаємозв'язаних між собою *інститутів* (державних, громадських і приватних) та *норм* (формальні, неформальні), які регламентують певні правила, обмеження, створюють можливості для ведення економіко-господарської діяльності. Розвиток соціального капіталу пов'язаний з функціонуванням інститутів, що регулюють зв'язки та відносини між суб'єктами господарювання. Показано, що соціальний капітал може впливати на інститути, їхнє середовище, розподіл

рою. Аналізом китайської практики зв'язків і взаємовідносин у соціальних мережах «гвенсі» виявлено їх позитивні сторони (мінімізація виникнення підприємницьких ризиків, банкрутства, невдач у ході ведення бізнесу, отримання доступу до ресурсів тощо) та негативні сторони (протекціонізм, фаворитизм, клановість, вимагання ренти та ін.). З'ясовано, що в КНР корупція і бюрократизм в мережах «гвенсі» є неприйнятними в суспільстві явища, будь-які прояви яких рішуче і жорстко присікаються з боку держави.

Встановлено, що китайська концепція «гвенсі» подібна до системи неформальних взаємовідносин у форматі «по блату», яка була поширеною в колишньому СРСР. Схожість проявляється у встановленні знайомств і підтримці взаємовигідних зв'язків з метою отримання комфортного доступу до певних суспільних благ, послуг тощо. Практика зв'язків і відносин «по блату», яка на відміну від «гвенсі» здійснювалася в СРСР неофіційно, була «способом виживання» для населення, «паралельною економікою» в країні, що зумовлювалося у той час функціонуванням неефективних ринків, монополією радянських державних інститутів планової економіки, надмірно централізованою системою управління, комуністичним політичним режимом.

11. Визначено та обґрунтовано концептуально-методологічні засади формування стратегій трансформації соціального капіталу, їхнього складу, змісту та виведення аксіоматичного ядра моделювання керованого впливу на трансформацію цього виду капіталу. Доведено, що критерієм керованого впливу на трансформацію соціального капіталу має бути зростання вартості соціального капіталу. Це корелюється поширеній в економіці множині критеріїв, що враховують інтереси економічних акторів зокрема та суб'єктів процесу трансформації соціального капіталу в цілому. Обґрунтовано, що методологічною базою моделювання процесів формування та трансформації соціального капіталу має бути порядок складання проблемно-орієнтованих моделей, які мають бути зорієнтовані на виявлення аспектів структурних, а не тільки на процесні зміни в соціальному капіталі. Недостатність в отриманих в ході дослідження ресурсних даних про оцінку вартості соціального капіталу, які можна було б використовувати для розроблення моделі та проведення з нею експериментів, зумовили необхідність у включенні до порядку моделювання здійснення статистичного експерименту впливу на зміну вартості соціального капіталу поєднань керованих факторів, що об'єднуються в комплекси предметних інвестицій у соціальний капітал і в портфелі соціальних інвестицій.

12. У ході розроблення моделі керованого впливу на зростання вартості соціального капіталу було виявлено та побудовано механізми, що відбивають ланцюгове опосередкування впливу одних змін на виникнення інших. Показано, що це може в кінцевому результаті як позитивно, так і

тичної стабільності й економічного зростання в Україні : підвищення значення першого показників призводить до погіршення їх решти та навпаки. Така кореляція верифікована аналізом різних джерел, зокрема відповідних індексів для України, які щорічно розраховують експерти міжнародної незалежної неприбуткової організації Глобал Інтегріті, Світового банку та ін.

10. Аргументовано, що в умовах політичної, економічної та соціальної криз в Україні важливого значення набувають пошук нових джерел, розроблення і впровадження ефективної антикризової політики держави. Визначено важливість зарубіжного досвіду використання соціального капіталу як важеля соціально-економічного розвитку, яким є китайська система соціальних зв'язків, взаємовідносин і мереж «гвенсі». Цю систему є аналогом парадигми соціального капіталу, оскільки «гвенсі» також побудована на довірі, дружніх взаємовідносинах і партнерстві економічних агентів, що дає змогу отримувати конкурентні переваги та економічні вигоди. Дослідженням виявлено, що сучасні соціально-економічні реформи в Китаї базуються на широкому впровадженню в національній економіці, суспільному житті парадигми соціальних зв'язків «гвенсі», стратегічними векторами трансформацій яких є мінімізація негативного соціального капіталу (корупційні, бюрократичні прояви) і всіляке сприяння з боку держави розвитку позитивного соціального капіталу. З'ясовано, що «гвенсі» є одним із ключових чинників успішності, ефективності здійснюваних у Китаї економічних реформ, що призвели до стратегічних трансформацій, бурхливого розвитку китайської економіки, темпи й усталеність зростання якої є безпрецедентними в світі. Концепція «гвенсі», що базується на таких цінностях доктрини конфуціанства, як культура підтримки тісних і тривалих міжособистісних зв'язків, обов'язок, довіра, повага, інші моральні якості, формує та визначає значною мірою відповідну поведінку суб'єктів господарювання на ринках Китаю. В КНР взаємовідносини між економічними агентами у форматі «гвенсі» є визнаними офіційно на державному рівні, а цінність їхнього розвитку є вищою, ніж виконання письмово укладених договорів. А відтак, встановлення і підтримка взаємовідносин у китайських соціальних мережах «гвенсі» є важливим чинником успішності ведення бізнесу та соціально-економічного зростання в цій країні.

Порівняльний аналіз концепцій соціального капіталу і «гвенсі» дав автору змогу виокремити їх особливості та відмінні характеристики, основними з яких є такі : постулатом соціального капіталу є очікування отримання швидкого прибутку, короткочасність, ситуативний підхід до вирішення справи та безособистісна форма прояву; соціальні зв'язки, мережі у форматі «гвенсі» передбачають довготривалі, переважно безкорисливі відносини з особами, економічними агентами, що користуються дові-

наєвних ресурсів, обмін інформаційними потоками та водночас формуватися в результаті їх впливу. Так, інститути та норми соціального капіталу можуть акумулювати людський капітал, підвищувати продуктивність і рентабельність фізичного капіталу, а також ефективність корпоративного менеджменту в організації, який зокрема базується на довірі та партнерстві. У цьому контексті визначається важливість соціального капіталу в господарській діяльності та економічному розвитку. А відтак, накопичення соціального капіталу має відбуватися в контексті формування і функціонування інститутів, його інституціонального середовища та процесу інституціоналізації.

Визначено та аргументовано, що в інституціональному середовищі формуються такі елементи стратегічної трансформації соціального капіталу, як матриця певних морально-етичних норм та економічної поведінки, формат зв'язків і взаємодій між економічними інститутами та агентами, моделі управління господарською діяльністю, встановлення певних обмежень для суб'єктів господарювання та ін. Автором обстоюється точка зору щодо неприпустимості запозичення та впровадження на теренах України зарубіжних норм (формальних і неформальних) та інститутів соціального капіталу без врахування реалій, умов і особливостей розвитку українського суспільства.

4. Встановлено, що *довіра* є визначальною соціально-орієнтованою компонентою соціального капіталу, неекономічним чинником підвищення ефективності в економіко-господарській діяльності та економічного зростання. Ця категорія на практиці: може зменшувати трансакційні та зайві витрати; прискорює обмін інформаційних ресурсів; сприяє конвертації капіталів, взаємодії та співпраці економічних агентів, суб'єктів господарювання в частині отримання ними економічного прибутку, конкурентних переваг і взаємної вигоди в умовах невизначеності; сприяє досягненню спільно визначених цілей і досягненню успіхів у підприємстві. Втім, довіра, як наукова економічна категорія, залишається наразі недостатньо розробленою, що призводить до існування різних підходів до її визначення і розуміння, уявлення про її природу, сутність і значення цього феномену в економіці. Це можна пояснити труднощами, які виникають на практиці в процесі оцінювання та вимірювання наслідків впливу довіри на економіко-господарську діяльність, на взаємодію економічних агентів тощо. Втім багато сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів, представників інших галузей науки схиляються до наукової точки зору, що довіра, як джерело та результат соціального капіталу, має важливе значення в господарській діяльності та в соціально-економічному розвитку. А відтак, цінність соціального капіталу проявляється в тому, що для економічних агентів у соціальних мережах формується та розвивається довіра.



Запропоновано під поняттям «довіра» розуміти очікування того, що в процесі економіко-господарської діяльності на економічного агента, суб'єкта господарювання можна буде покластися в частині виконання взятих ними на себе зобов'язань, розраховувати на його моральність у певних діях. З'ясовано, що невіддільними ознаками довіри є неформальність у відносинах і готовність суб'єктів цих відносин до спільного ризику. Довіра базується на впевненості, очікуванні, прогнозуванні, передбаченні совісної поведінки суб'єкта відносин з врахуванням того, що в ході взаємодії з ним в нього є сприятлива можливість для здійснення недобросовісного вчинку, внаслідок чого може виникнути конфлікт інтересів, появиться додаткові витрати і збитки. Встановлено, що сучасний розвиток світової економіки відбувається в умовах низького рівня суспільної довіри до інститутів держави (5/6 опитаних не довіряють сказаному чиновниками) і суб'єктів господарювання (4/5 опитаних працівників компаній оцінюють відповіді своїх керівників як неправдиві). Існують підстави стверджувати, що в Україні протягом останніх років рівень недовіри громадян, як до ринкових інститутів, так і до держави в цілому є високим. Як наслідок, це призводить до ускладнення економічних взаємовідносин, виникнення протиріч і конфліктних ситуацій у ході взаємодії економічних агентів, призводить до загострення кризових явищ в економіці та соціальній сфері.

Установлено, що невід'ємною складовою соціального капіталу, детермінантом його розвитку є *соціальні мережі*. Автором запропоновано розуміти в контексті соціального капіталу категорію «соціальні мережі», як сукупність осіб, інститутів, економічних агентів, що підтримують між собою певні зв'язки, перебувають у відносинах і взаємодіють між собою для досягнення спільно визначеної цілі. Виявлено, що об'єднання розрізнених, хаотичних соціальних зв'язків дає змогу трансформувати їх у тісні взаємозв'язки, взаємодію та, як наслідок, – накопичувати соціальний капітал. Сучасна соціальна мережа є досить складним конструктом, у якій формат зв'язків, відносин і взаємодій визначається, передусім, соціальним статусом, спільними інтересами її членів, розмірами і ступенем її розвитку. Це призводить до нерівномірності та викривлень у мережевих зв'язках, відносинах і взаємодіях, та, як наслідок, зумовлює різні обсяги накопичення цього виду капіталу її членами. Показано, що членство в соціальних мережах дає економічним агентам змогу в умовах конкуренції отримувати: прибутки, переваги та вигоди; доступ до важливих інформаційних потоків, матеріальних і нематеріальних ресурсів та їх обміну. Виявлено, що особливостями економічних зв'язків у соціальних мережах є: замкнутість, консервативність, самостійність, дистанціювання їх членів від «зовнішніх» індивідуумів, побудова взаємовідносин переважно на неформальних нормах (довіра, репутація, обов'язок, точність, моральність, традиції та ін.). З'ясовано, що соціальні мережі, спільно з соціально-правовими нор-

політичні партії, їх структурні утворення. Виявлено, що державна підтримка розвитку соціального капіталу в Україні є недостатньою: відсотки державного фінансування в структурі сукупного фінансування громадських об'єднань складає 7 % (в Чехії – 39 %, Угорщині – 27 % та ін.); чинним законодавством не передбачено право здійснення громадськими організаціями комерційної господарської діяльності, що негативно позначається на їх фінансовому забезпеченні.

9. Встановлено, що корупція та інші прояви негативного соціального капіталу негативно впливають на економічний розвиток України. Про це переконливо свідчать експертні оцінки міжнародних інститутів, зокрема Трансперенсі Інтернешнл, МВФ і Світового банку, відповідно до яких в Україні, починаючи з 1998 р., щорічні рівні корупції залишаються незмінно критично високими. Корупція, як форма негативного соціального капіталу охопила всі галузі національної економіки, призводить до зниження темпів зростання ВВП України (з 5,2 % у 2011 р. до -6,8 % у 2014 р.) та глибоко вкоренилася в повсякденному житті українців. Масштаби поширення «тіньової» економіки в Україні є безпрецедентними: 52% ВВП країни охоплено «тіньовою» економікою, а в грошовому обігу неофіційно перебуває понад 15 млрд дол. США. За офіційними заявами, зробленими вищими посадовими особами держави, через корупційні схеми Державний бюджет України щорічно втрачає від 10 % до 15% бюджетних коштів (понад 4-7 млрд дол. США). Встановлено, що в Україні корупція, як негативний соціальний капітал: погіршує інвестиційний клімат (який за оцінками іноземних інвесторів склав 1,8 бала за 5-ти бальною шкалою); зменшує обсяги надходження в країну прямих іноземних інвестицій (у 22,9 раза в 2014 р. порівняно до 2011 р.); підвищує внутрішні та зовнішні боргові зобов'язання країни (валовий зовнішній борг України збільшився з 19,1 млрд дол. США в 2000 р. до 142,1 млрд дол. США на початок 2014 р. або в 7,5 раза); перешкоджає веденню бізнесу та призводить до його згортання; уповільнює інноваційний розвиток і знижує конкурентоспроможність країни на світових ринках. Встановлено, що негативний соціальний капітал є каталізатором цілої низки взаємозв'язаних процесів, які в сукупності призводять до уповільнення темпів економічного зростання та зниження інших макроекономічних показників в Україні.

Порівняльним аналізом встановлено, що за економічними показниками (ВВП на одну особу, індекси економічної свободи, ведення бізнесу, глобальної конкурентоспроможності та іншими, пов'язаними з соціальним капіталом показниками) Україна порівняно з окремими країнами світу (Люксембург, Естонія, Польща та Росія) має найгірші позиції, а коефіцієнти варіації показників України та досліджуваних країн в окремих випадках перевищують 12 разів! Виявлено кореляцію між індикаторами, що вимірюють рівні корупції, ефективності діяльності державних інститутів, полі-

ність, соціальну справедливість, деформувати сфери життєдіяльності суспільства. Розглядаючи дилему щодо співвідношення економічних вигод (зменшення трансакційних витрат, підвищення економічної ефективності та ін.) і втрат від корупції, яка сьогодні полемізується в колах вітчизняних і зарубіжних економістів, автор схиляється до думки, що цей соціальний феномен має більше дезінтеграційних наслідків для соціально-економічного розвитку, призводить до поширення «тіньової» економіки, «розпорошення» бюджетних коштів, зниження довіри економічних агентів, уповільнення економічного зростання та суспільного регресу в цілому.

8. Аналізом виявлено взаємозв'язок між розвитком соціального капіталу та динамічними змінами в соціальному розвитку в Україні. Зіставлення окремих показників соціального розвитку та негативного соціального капіталу, які протягом 1998-2015 рр. є постійно критично високими для України, дає підстави стверджувати про: тенденцію до збільшення кількості розлучень у шлюбах (майже кожний другий зареєстрований шлюб розпадається); збільшення міграційних трудових потоків економічно активного населення (2,5-3 млн. осіб) закордон і різкої депопуляції (на 9,0 млн. осіб за 1991-2015 рр.) населення країни; низький рівень життя українців – в структурі доходів населення високою є питома вага соціальної допомоги і трансфертів (38%), 54,4% сукупних витрат населення витрачає на продукти харчування (в країнах Європи від 2 до 6,5 рази менше!); низький відсоток середнього класу населення (5-10%); поглиблення відмінностей у показниках соціального розвитку, нерівності та поляризації населення за доходами; зубожіння і маргіналізацію українців та ін. Визначено, що підвищення рівня негативного соціального капіталу (корупції) супроводжується процесом зниження довіри до різних державних інститутів, а до недержавних організацій – зростанням. Аргументовано, що корумпована влада (негативний соціальний капітал), яка діє в закритих соціальних мережах, руйнує довіру до держави, «паралізує» спроможність громадянського суспільства протидіяти корупції та уповільнює соціально-економічний розвиток. Визначено, що перепонами в розвитку соціального капіталу в Україні є: потурання українців корупційним проявам (понад 80% із них вбачають у корупції суспільно прийнятну норму, «сервісний» спосіб вирішення власних проблем; високий рівень зубожіння населення, в тому числі тих, хто працює на роботі; песимістичні настрої, анахронізми радянської ментальності, психологічні установки багатьох українців. Доведено негативний вплив корупції на ефективність діяльності державних інститутів і політичну стабільність в Україні.

Законодавчою базою формування позитивного соціального капіталу в Україні на макrorівні є Закон України «Про громадські об'єднання», відповідно до якого структуру цього виду капіталу складають громадські організації, громадські спілки, легалізовані профспілки, їх об'єднання,

мамаи та інститутами є «трьома китами» соціального капіталу, його «судинною системою».

Встановлено, що соціальні мережі можна класифікувати в два види: відкриті, в яких акумулюється позитивний соціальний капітал; закриті, в яких генерується негативний соціальний капітал. Аргументовано, що у відкритих соціальних мережах між їх членами відбувається так зване «мостове з'єднання» (bridging), що призводить до утворення позитивного ресурсу, який можна використати в економічному та суспільному розвитку в цілому. Встановлено, що відкриті соціальні мережі: сприяють обміну інформацією між її членами; підвищують прозорість і підзвітність у діяльності державних органів. У закритих соціальних мережах відбувається «зв'язування» (bonding) окремих індивідів у групи, які можуть домагатися реалізації власних, корисливих або корпоративних цілей, що шкодять суспільним інтересам. Такий формат відносин у мережах призводить до зловживання зв'язками, протиправних взаємодій, утворення і функціонування олігархічно-корупційних кланів, монополій, отримання їх членами «кулуарних» благ, неправомірних переваг тощо. Дослідження показало, що закриті соціальні мережі зумовлюють негативні трансформації в економічному та соціальному розвитку, які зумовлені такими негативними соціальними феноменами, як: фаворитизм, непотизм; зловживання у розподілі, розпорошення обмежених ресурсів; дискримінація суб'єктів господарювання, які не є членами таких мереж; корумпування (продажність) економічних і соціальних відносин, їх деградація суспільний регрес. Закриті соціальні мережі потенційно містять в собі загрозу виникнення сепаратизму, соціальної напруженості, інших негативних економічних і соціальних явищ. Показано взаємообумовленість зазначених вище процесів та актуалізовано важливість питання розвитку соціальних мереж, як складової соціального капіталу.

5. Установлено, що в епоху постіндустріального, інформаційного суспільства фактори економічного та соціального розвитку зазнали суттєвих змін – їх кількість збільшилася, а вплив має специфічні риси. Аргументовано, що усталений неокласичною економічною теорією перелік застосовуваних на виробництві видів капіталу, зокрема фізичний капітал, природні ресурси, земля, праця, технічний прогрес та ін., необхідно переглянути та доповнити. Показано, що в реаліях сьогодення все більшого впливу на економічний розвиток справляють «нетрадиційні», неекономічні фактори, що охоплюють невиробничі сфери та які залишаються недостатньо дослідженими в науці.

На основі аналізу, в якому враховано сучасні реалії розвитку економіки, визначено неекономічні фактори економічного розвитку, ключовими з яких є такі: глобалізація; технологічний; інформаційний; людський капітал; екологічний; енергетично-ресурсний; культурно-релігійний; полі-

тико-інституціональний. Автором доведено, що досліджувані економічні та неекономічні фактори економічного розвитку є взаємопов'язаними, взаємодоповнюваними та взаємозалежними. З'ясовано, що відмінності між досліджуваними факторами проявляються здебільше в їхній природі, характері та в часових вимірах окупності, що дає підстави розглядати їх, як умовні. Встановлено, що неекономічні фактори економічного розвитку, такі як інформаційний, політико-інституціональний і культурно-релігійний тісно переплітаються з аспектами соціального капіталу та є його складовими. Таким чином, соціальний капітал є неекономічним чинником, «каталізатором» економічного зростання. Дослідження показало, що в умовах сьогодення вплив на економічний і соціальний розвиток неекономічних факторів, зокрема соціального капіталу, посилюється, що зумовлює необхідність у розгляді їх на рівні та в поєднанні з іншими факторами соціально-економічного розвитку.

6. Доведено, що соціальний капітал можна розглядати капіталом крізь призму економічної науки. З одного боку, соціальному капіталу притаманні ознаки, властивості, як виду капіталу в економіці, зокрема соціальний капітал: можна накопичувати та конвертувати в інші форми капіталу; створює додаткову вартість; може приносити економічний прибуток, підвищувати ефективність і продуктивність економіко-господарської діяльності через зменшення трансакційних витрат. З другого боку, порівняльним аналізом капіталів соціального та фізичного (як визнаної в економіці форми капіталу) за низкою критеріїв (форми втілення та сприйняття, джерела виникнення, зносостійкість, характер власності, можливості вимірювання та оцінки, передача прав власності, ліквідність, додаткова вартість, успадкування) встановлено виразні відмінності між досліджуваними категоріями. Автор схиляється до точки зору, що соціальний капітал має найбільше схожостей з людським капіталом, який також розглядається нематеріальним фактором економічного зростання. Показано, що особливістю соціального капіталу, яка його вирізняє з-поміж інших форм капіталу є опосередкована форма його втілення – у відносинах між суб'єктами, економічними агентами. Іншими словами, соціальний капітал є результатом взаємодії індивідумів, економічних агентів, що зумовлює іншу його особливість – цей вид капіталу є суспільним благом і на нього не поширюється право власності, оскільки його неможливо ні придбати, ні передати в розпорядження іншій особі. В цьому контексті соціальний капітал є нематеріальним ресурсом, який може сприяти досягненню визначених цілей, отриманню економічного ефекту.

Установлено, що багато сучасних західних економістів ставлять під сумнів доцільність віднесення соціального капіталу до форм капіталу і висновкують про невідповідність даного терміна критеріям, які усталено в економіці до категорії «капітал». Беручи до уваги результати здійсненого

порівняльного аналізу капіталів соціального і фізичного, цілком слушно видається пропозиція західних економістів видозмінити термін «соціальний капітал» на «соціальний потенціал». Аргументовано, що з економічної точки зору вже в самому словосполученні «соціальний капітал» закладено несумісність категорій, протиріччя його складових, а саме: теза «соціальний» – неринкова категорія, антипод економічному; антитеза «капітал» – ринкова, усталена в економіці категорія. Автор обстоює точку зору, що вираз «соціальний потенціал» є більш вдалим, евристичним терміном, який усуває виявлені суперечності, більш адекватно та повніше відбиває сутність і зміст феномену соціального капіталу.

7. Установлено, що в сучасних реаліях соціально-економічного розвитку соціальний капітал має стратегічно важливе значення. З'ясовано, що в країнах світу розвинутих порівняно з країнами, що розвиваються рівень розвитку позитивного соціального капіталу є вищим, а його використання в економіко-господарській діяльності дає змогу успішно вести підприємницьку діяльність, досягати кращих показників в соціально-економічному розвитку, адекватно реагувати на виклики сьогодення. Дослідженням наукових робіт представників нової інституціональної економічної теорії виявлено позитивні економічні ефекти, які може справляти соціальний капітал на економічний розвиток, а саме: зниження трансакційних витрат; запобігання недолікам ринку; компенсування слабкості інституціонального середовища економічних взаємодій і саморегулювання галузей економіки. Показано, що соціальний капітал є ефективним соціальним регулятором поведінки та взаємовідносин економічних агентів, інструментом отримання доступу до ринків, інформаційних та інших ресурсів. Соціальний капітал є соціальним підґрунтям та ефективним інструментом в економіці, який відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку, дає змогу підвищувати ефективність діяльності соціальних та економічних інститутів, розв'язувати складні економічні та соціальні проблеми.

Незважаючи на те, що соціальний капітал може позитивно впливати на соціально-економічний розвиток, беззаперечними є аргументи опонентів концепції соціального капіталу щодо помилковості вимірювання економічних ефектів соціального капіталу неекономічними показниками. Соціальний капітал, який генерується в закритих соціальних мережах, у так званих «групах Олсона», зумовлює поширення в економіці, повсякденному суспільному житті корупції, економічної дискримінації, утворення та функціонування протекціоністських утворень, монопольно-олігархічних угруповань, що спотворюють конкуренцію, лобіюють вузькі корпоративні інтереси, «загарбують» ринки, порушують умови ринкової економіки тощо. Іншими словами, негативний соціальний капітал може справляти негативний вплив на соціально-економічний розвиток, політичну стабіль-



322. Raiser M. Social capital in transition: a first look at the evidence: Working Paper No. 61 / Martin Raiser, Christian Haerpfer, Thomas Nowotny, Claire Wallace. – the EBRD, 2001. – Access Mode: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0061.pdf>.
323. Recovery Strengthens, Remains Uneven. World Economic Outlook : A survey by the International Monetary Fund. – 2014. – No. 14 (April). – Washington, DC : IMF, 217 p.
324. Report for Selected Countries and Subjects: [Електронний ресурс] // The International Monetary Fund: website. – 2012. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata>.
325. Robison L. J. Is Social Capital Really Capital? / Lindon J. Robison, A. Allan Schmid, Marcelo E. Siles // Review of Social Economy. – 2002. – Vol. 60. – Issue 1. – P. 1-21.
326. Rodrik D. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth / Ed. by Dani Rodrik. – the USA: New Jersey; Princeton University Press, 2003. – 496 p.
327. Rutherford D. Routledge Dictionary of Economics. – 2<sup>nd</sup> ed. / Donald Rutherford. – London: the Taylor & Francis Group, 2007. – 704 p.
328. Sabatini F. The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective [FEEM Working Paper] / Fabio Sabatini. – Italy: Milan; Eni Enrico Mattei Foundation, 2006. – 35 p.
329. Shapovalova T. Does social capital matter for economic performance in Ukraine? / T. Shapovalova // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 2. – С. 93-104. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher\\_2014\\_2\\_1](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2014_2_1).
330. Shapovalova T. Is social capital really the capital in terms of economics? / Tatiana Shapovalova // Sjecsalinis ugdymas. Verslumas ir sumanumas socialinėse inovacijose. – 2013. – № 2 (34). – P. 150-158.
331. Smith S. S. It May be Social, But Why is it Capital? The Social Construction of Social Capital, the Politics of Language / Stephen Samuel Smith, Jessica Kulnych // Politics & Society. – 2002. – March. – Vol. 30. – No. 1. – P. 149-186.
332. Sobell J. Can We Trust Social Capital? Journal of Economic Literature / Joel Sobell // Journal of Economic Literature. – 2002. – Vol. XL (March). – P. 139–154.
333. Social capital: Global and Local Perspectives / Jouko Kajanoja, Jussi Simpura (Eds.). – Finland: Helsinki, Government Institute For Economic Research; Vatt Publications, 2000. – 188 p.
334. Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications, Research Paper. – Australia: Canberra; Productivity Commission, AusInfo, 2003.
335. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – №70. – P. 65–94.
336. Spellerberg A. Framework for the Measurement of Social Capital in New Zealand / Anne Spellerberg. – New Zeland: Wellington; the Statistics New Zealand, 2001. – 46 p.

46. Економічний словник-довідник / [За ред. С. В. Мочерного]. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
47. Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; [Под ред. Ю.В. Веселова]. – СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
48. Экономика коррупции: [Электронный ресурс] // Антикоррупционная политика. – М.: Фонд ИНДЕМ. Режим доступа: <http://www.anticorr.ru/rutxt/2003/textbook/contents.htm>.
49. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Т. 1 : Теорія державного управління / наук.-ред. колегія : В.М. Князев (співголова), І.В. Розпутенко (співголова) та ін. – К. : НАДУ, 2011. – 748 с.
50. Експертні оцінки тенденцій інтеграції українського суспільства: [Електронний ресурс] // Інститут соціології НАН України: веб-сайт. – 2013. – Режим доступу: [http://i-soc.com.ua/institute/el\\_library.php](http://i-soc.com.ua/institute/el_library.php).
51. Эффективный экономический рост: теория и практика: учеб. пособ. / [Под ред. Т.В. Чечелевой]. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 320 с.
52. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // Thesis. – Т.1. – Вып. 2. – М., [б. и.], 1993. – С. 53-68.
53. Журавлев А.Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. – 436 с.
54. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку: автореф. дис. д-ра... екон. наук: [спец.] 08.01.01 / Ю.К. Зайцев; Київ. нац. екон. ун-т. – К., [б. в.], 2002. – 36 с.
55. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки: [Електронний ресурс] // Президент України : офіц. Інтернет-представництво. – 2014. – Режим доступу: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
56. Зануда А. ЄБА: інвестиційна привабливість України – найнижча від 2008 [Електронний ресурс] / Анастасія Зануда // BBC Україна : веб-сайт. – 2013. – Режим доступу: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/12/131219\\_eba\\_business\\_climate\\_az.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/12/131219_eba_business_climate_az.shtml).
57. Золкіна М. Сучасні українці: задоволеність життям, очікування від майбутнього, головні цінності / Марія Золкіна // Громадська думка: інформ.-аналіт. видання. – № 10. – К.: Фонд «Демократичні ініціативи» ім. І. Кучеріва, 2012. – 7 с.
58. Игнатенко Ж.В. Сетевая экономика: учебное пособие. / Ж.В. Игнатенко, Е.В. Барыжикова. – Ставрополь: Север.-Кавказ. соц. ин-т., 2006. – 160 с.
59. Ипатов П.Л. Неэкономические факторы роста национальной экономики: автореф. дис... д-ра экон. наук: [спец.] 08.00.01 / П.Л. Ипатов; гос. образ. учредж. высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов». – СПб., [б. и.], 2009. – 33 с.

60. Индекс корупції CPI-2015: [Електронний ресурс] // Transparency International Україна. – 2016. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/%D0%A1PI-2015>. – Назва з екрана.
61. Кайкэ Ч. Конфуцианство и «культура предприятия» в современной Восточной Азии: автореф. дис... канд. истор. наук: [спец.] 07.00.03 / Кайкэ Чэнь; Ин-т Дал. Востока РАН. – М., [б. и.], 2001. – 28 с.
62. Калінеску Т.В. Інвестиційна політика в соціальних закладах: підручник / Т.В. Калінеску, Т.В. Шаповалова, Г.С. Ліхоносова; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 456 с.
63. Калінеску Т.В. Соціальний аудит та інспектування: підручник / Т.В. Калінеску, Т.В. Шаповалова, Г.С. Ліхоносова; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 380 с.
64. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
65. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Франсуа Кенэ [перевод с французского А.И. Казарин]. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.
66. Коваль О. Реформування пільг і привілеїв в Україні – наближення до європейських стандартів / Коваль О., Тарасенко Л., Яцків Т. – Львів: Видавництво «Галицький друкар», 2009. – 216 с.
67. Козаченко А. В. Методичні підходи щодо оцінки трансакційних витрат підприємства / А. В. Козаченко, Г.А. Макухин // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2005. – Вип. 14. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – С. 75-83.
68. Козлова Н.В. Построение иерархической модели выбора программы поддержки устойчивого развития репутации предприятия / Н.В. Козлова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного ун-ту ім. В. Даля. 2008. – Вип. 19 (II). – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – С. 115-133.
69. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
70. Кому більше довіряють українці: загальнонаціональне опитування: [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи»: веб-сайт. – 2016. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/polls/2015a/komu-bilshe-doannja.htm>. – Назва з екрана.
71. Конев А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / А.А. Конев; Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск, 2007. – 22 с.
72. Коньков А.Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия: автореф. дис. ... докт. социол. наук: [спец.] 22.00.03 / А.Т. Коньков; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., [б. и.], 2006. – 39 с.
307. Lin N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action (Structural Analysis in the Social Sciences) / Nan Lin. – 1<sup>st</sup> ed. – Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – 280 p.
308. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives / N. Luhmann // D. Gambetta (ed) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. – UK: Oxford, Basil Blackwell, 1998. – P. 94-107.
309. Mankiw N.G. Principles of Economics / N.G. Mankiw. – 6<sup>th</sup> ed. – USA: Mason; Harvard University, South-Western Cengage Learning. – 2011. – 888 p.
310. Mauro P. Corruption and Growth / Paolo Mauro // The Quarterly Journal of Economics. – 1995. – Vol. 110. – No. 3 (August). – P. 681-712.
311. Mauro P. The effects of corruption on growth, investment, and government expenditure: A cross-country analysis / P. Mauro // Kimberly Ann Elliot (ed.) Corruption and the global economy. – USA: Washington DC, Institute for International Economics, 1997. – P. 83-107.
312. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / Mancur Olson. – England: Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965. – 186 p.
313. Online Data Analysis: [Electronic source] // World Values Survey. – 2011. – Access Mode: <http://www.wvsevsdb.com/wvs/WVSAanalyze.jsp>.
314. Outlook on the Global Agenda 2014. Global Agenda: [Electronic Resource] // World Economic Forum: web-site. – 2014. – Access mode: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GAC\\_GlobalAgendaOutlook\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalAgendaOutlook_2014.pdf).
315. Paldam M. Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe / Paldam Martin, Svendsen Gert Tinggaard // Journal of Institutional Innovation, Development and Transition. – 2002. – No. 5. – P. 21-34.
316. Papyrakis E. Resource abundance and economic growth in the United States / E. Papyrakis, R. Gerlagh // European Economic Review. – 2007. – Vol. 51. – P. 1011-1039.
317. Pletsch C. E. The Three Worlds, or the Division of Social Scientific Labor, circa 1950–1975 / Carl E. Pletsch // Comparative Studies in Society and History. – 1981. – Vol. 23. – Issue 04. – P. 565–590.
318. Portes A. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action / Alejandro Portes, Julia Sensenbrenner // American Journal of Sociology. – The University of Chicago Press. – 1993. – Vol. 98. – No. 6. – P. 1320-1350.
319. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology / Portes Alejandro. – Annual Review of Sociology. – 1998. – Vol. 24. – P. 1-24.
320. Putnam R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community / Robert D. Putnam. – US: New York; Touchstone Books by Simon & Schuster, 2001. – 544 p.
321. Putnam R. D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy / Robert D. Putnam, Robert Leonardi, Raffaella Y. Nanetti. – the UK: Princeton University Press, 1993. – 258 p.

291. Huntington S. P. Political Order in Changing Societies (The Henry L. Stimson Lectures Series) / Samuel Phillips Huntington – New Haven CT.: Yale University Press, 1968. – 500 p.
292. Jackson M. Social and Economic Networks / Matthew O. Jackson. – Princeton, N. J.; Woodstock: Princeton University Press, 2008. – 544 p.
293. Kadushin C. Understanding social networks: theories, concepts, and findings / Charles Kadushin. – US: New York; Oxford University Press, 2012. – 252 p.
294. Kalt J. Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics / Kalt J., Zupan M. // American Economic Review. – 1984. – Vol. 74. – No. 3. – P. 279-300.
295. Kelley B. Human capital. How what you know shapes your life / Brian Kelley. – Paris: France; Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD Publications, 2007. – 147 p.
296. Kermack W. O. A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics / W. O. Kermack, A. G. McKendrick // Proceedings of the Royal Society of London. Series A, Containing Papers of a Mathematical and Physical Character. – 1927. – Aug. 1. – Vol. 115 (772). – P. 700-721.
297. Kilduff M. Social Networks and Organizations / Martin Kilduff, Wenpin Tsai. – London: SAGE Publications Ltd, 2003. – 172 p.
298. Knack S. Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation / Stephen Knack, Philip Keefer // The Quarterly Journal of Economics. – 1998. – Vol. 112 (No. 4). – P. 1251-1288.
299. Knack S. The Downside to Social Capital // Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence, Social Capital Initiative, Working Paper No. 7, World Bank; Portes 1999.
300. Knoke D. Social network analysis / David Knoke, Song Yang. – the 2<sup>nd</sup> ed. – USA: Los Angeles; Sage Publications, 2008. – 132 p.
301. Law K. S. Does human resource management matter in a transitional economy? China as an example / K. S. Law, D. K. Tse, N. Zhou // Journal of International Business Studies. – 2003. – May. – Vol. 34 (3). – P. 255-265.
302. Ledeneva A. V. Informal Practices in Changing Societies: Comparing Chinese *Guanxi* and Russian *Blat*: Working Paper No. 45 / Alena V. Ledeneva. – London: University College London, 2003. – 39 p.
303. Leblang D. A. Political Democracy and Economic Growth: Pooled Cross-Sectional and Time-Series Evidence / David A. Leblang // British Journal of Political Science. – 1997. – Vol. 27. – No. 3 (July) – P. 453-472.
304. Ledyeva S. Determinants of Economic Growth: Empirical Evidence from Russian Regions / Svetlana Ledyeva, Mikael Linden // The European Journal of Comparative Economics. – 2008. – Vol. 5 (No. 1). – P. 87-105.
305. Lin N. Building a Network Theory of Social Capital / N. Lin // Connections. – 1999. – Vol. 22 (No. 1). – P. 28-51.
306. Lin J. Can *guanxi* be a problem? Contexts, ties, and some unfavorable consequences of social capital in China / Jun Lin, Steven X. Si // Asia Pacific Journal of Management. – 2010. – Vol. 27 (3). – P. 561-581.
73. Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое развитие: [Электронный ресурс] / А.Т. Коньков // Наука, образование, общество: журн. – 2011. – Вып. 1. – Режим доступа: <http://sakhgu.ru/journal/contents201101-1.htm>.
74. Корупція в Україні – 2009: результати соціологічного та аналітичного дослідження корупційних ризиків в публічній адміністрації: [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи»: веб-сайт. – 2009. – Режим доступу: [http://dif.org.ua/en/polls/2009\\_polls/korupcija-v-ukraini-2009.htm](http://dif.org.ua/en/polls/2009_polls/korupcija-v-ukraini-2009.htm).
75. Коулмэн Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулмэн // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
76. Крейг Р.Т. Теория коммуникации как область знания / Р. Т. Крейг // Компаративистика-III: Альманах сравнительных социогуманитарных исследований. — Спб.: Социологическое общество им. М. М. Ковалевского, 2003. — С. 72-126.
77. Кривуля П.В. Предложение и проверка концепта тропов систем показателей : ситуативность СП-тропов и качественная оценка их видов / П.В. Кривуля // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2013. – № 4 (193). – Ч. 2. – С. 81-91.
78. Кузнецова С.В. очереди находилось около 8 тыс. человек / С. Кузнецова // Электрон. журн. «Коммерсантъ. Власть». – 2010. – № 28 (882). – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/Doc/1407605>.
79. Ланцман А.В. Социальный капитал как фактор повышения эффективности управленческой деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.05 / А.В. Ланцман; Рос. Акад. гос. службы при През. Рос. Федер. – М., [б. и.], 2007. – 27 с.
80. Лазоренко О. Соціальний капітал: соціальні та професійні мережі в Україні / Олена Лазоренко. – К.: Енергія, 2010. – 102 с.
81. Лесечко М.Д. Соціальний капітал: теорія і практика: монографія / М.Д. Лесечко, О.Г. Сидорчук. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.
82. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. / Л. И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
83. Лук'яненко Н. Д. Глобальна економічна криза 2008-2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні: монографія // Н.Д. Лук'яненко, В.П. Антонюк, С.С. Аптекар, Н.А. Балтачєсва. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 414 с.
84. Лук'яненко Н.Д. Система управління працею в промисловості: автореф. дис... д-ра экон. наук: [спец.] 08.07.01; 08.09.02 / Н.Д. Лук'яненко; Нац. акад. наук України, Ін-т пробл. ринку та экон.-екол. дослідж. – Одеса, [б. в.], 1997. – 37 с.
85. Лукьяненко Н.Д. Стратегическое управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / Н.Д. Лукьяненко, Е.С. Шилец, И.В. Панченко, О.А. Доронина, И.С. Верховод. – Мелитополь : Издательский дом МГТ, 2012. – 371 с.
86. Ляско А.К. Проблема доверия в социально-экономической теории / А.К. Ляско. – М.: Ин-т экономики РАН, 2004. – 189 с.

87. Майже половина українських громадян зазначили, що живуть доволі складним життям: [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи». – 2016. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/comment/dfhiehfiqj4goj>.
88. Макухин Г. А. Проблемы транзакционных издержек украинских фирм в период перехода к рынку / Г.А. Макухин // Економіка. Менеджмент. Підприємство. 36. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2000. – Вип. 3. – Луганськ: Вид-во ЧНУ ім. В. Даля. – С. 184-186.
89. Маркс К. Сочинения. – Изд 2. – Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. издат. полит. л-ры, 1960. – 907 с.
90. Маркс К. Сочинения (2-е изд.). – Т. 24 / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. – М.: Издательство полит. л-ры, 1961. – 657 с.
91. Маркс К. Сочинения (2-е изд.). – Т. 25, Ч. II / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. – М.: Издательство полит. л-ры, 1962. – 558 с.
92. Меркулов Д.В. Социальный капитал и его роль в развитии экономики: дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / Д.В. Меркулов. – М., [б. и.], 2005. – 166 с.
93. Мертенс А.В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – XVI, 416 с.
94. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Н.Г. Мэнкью. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 784 с.
95. МВФ: Мир ежегодно теряет из-за коррупции 2 трлн долларов: [Электронный ресурс] // Deutsche Welle: web-site. – Режим доступа: <http://www.dw.com/ru>. – 2016. – Название с экрана.
96. Міграційний рух населення України у 2005-2013 рр.: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: офіц. веб-сайт. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
97. Мікроекономіка і макроекономіка. У 2-х частинах. [За загал. ред. Світлани Будаговської]. – К.: Вид-во Основи, 1998. – 318 с.
98. Мішин Ю. Р. Соціальний капітал в сучасній економічній системі: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / Ю. Р. Мішин; Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., [б. в.], 2010. – 18 с.
99. Минина М.А. Экономическая природа основного капитала / М.А. Минина, А.М. Михайлов // Вестн. мол. ученых Самар. гос. экон. акад. – 2002. – № 1. – С. 77-82.
100. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., [б. в.], 2011. – 416 с.
101. НБУ прогнозує невелике зростання ВВП: [Електронний ресурс] // Бі-Бі-Сі: Інтернет-вид. – 2016. – Режим доступу: [http://www.bbc.com/ukrainian/business/2016/04/160426\\_nbu\\_gdp\\_growth\\_az](http://www.bbc.com/ukrainian/business/2016/04/160426_nbu_gdp_growth_az). – Назва з екрана.
102. Норт Д. С. Институты и экономический рост: историческое введение / Даглас К. Норт // Thesis. – Т.1. – Вып. 2. – М., [б. и.], 1993. – С. 69-91.
276. Granovetter M. The strength of weak ties / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1973. – No. 78. – P. 1350-1380.
277. Gratano J. The effect of cultural values on economic development: theory, hypotheses, and some empirical tests / Jim Gratano, Ronald Inglehart, David Leblang // American Journal of Political Science. – 1996. – No. 40 (3). – P. 607–631.
278. Grootaert C. The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment / Ed. by Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Robert Puttnam. – the UK: Cambridge; Cambridge University Press, 2002. – 384 p.
279. Gulati R. Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances / Ranjay Gulati // Academy of Management Journal. – 1995. – Feb. – Vol. 38 (No. 1). – P. 85-112.
280. Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics / Ed. by Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Lind Haase Svendsen. – UK: Cheltenham; Edward Elgar Publishing, 2010. – 480 p.
281. Hanifan L. J. The rural school community center / L. J. Hanifan. – Annals of the American Academy of Political and Social Science. – 1916. – No. 67. – P. 130–138.
282. Harper R. The measurement of Social Capital in the United Kingdom: Paper prepared for the Conference / Harper R. – UK: London; OECD, Office for National Statistics, 2002. – 9 p.
283. Hall R. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others? / R. Hall, C. Jones // Quarterly Journal of Economics. – 1999. – Vol. 14 (No. 1). – P. 83-116.
284. Helliwell J. F. Economic Growth and Social Capital in Italy / John F. Helliwell (University of British Columbia) Robert D. Putnam (Harvard University) // Eastern Economic Journal. – 1995. – Vol. 21. – Issue 3 (Summer). – P. 295-307.
285. Hjerpe R. Social Capital and Economic Growth Revisited: VATT Discussion Papers / Reino Hjerpe. – Finland: Helsinki, Government Institute for Economic Research, 2003. – 29 p.
286. Herreros F. The Problem of Forming Social Capital: Why Trust? (Political Evolution and Institutional Change) / Francisco Herreros. – USA: New York; Palgrave Macmillan, 2004. – 160 p.
287. Hjerpe R. Social Capital and Economic Growth / Reino Hjerpe. – Finland: Government Institute for Economic Research, 2003. – 26 p.
288. Hosmer L.T. Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics / L. T. Hosmer // The Academy of Management Review. – 1995. – No. 20 (2). – P. 379-403.
289. Huang K. P. How Guanxi Relates to Social Capital? A Psychological Perspective / Kai-Ping Huang, Karen Yuan Wang // Journal of Social Sciences. – 2011. – Vol. 7. – No. 2. – P. 120-126.
290. Indicators: [Electronic resource] // The World Bank Group: web-site. – 2013. – Access Mode: <http://data.worldbank.org/country/ukraine>.

260. Fine B. Social Capital Versus Social Theory: Routledge Studies in Contemporary Political Economy / Ben Fine. – London: Routledge, 2001. – 304 p.
261. Fine B. Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly (Political Economy and Development) / Ben Fine, Dimitris Milonakis. – London: Pluto Press; IIPPE, 2010. – 304 p.
262. Flamholtz E. Leading Strategic Change: Bridging Theory and Practice / E. Flamholtz E., Y. Randle. – UK: Cambridge, Cambridge University Press, 2008. – 288 p.
263. Francois P. Social Capital and Economic Development / Patrick Francois. – the UK: London; Routledge, 2002. – 134 p.
264. Freeman L. C. Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification / L. C. Freeman. – Social Networks. – 1979. – № 1. – P. 215-239.
265. Fukuyama F. The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order / Francis Fukuyama. – 1st ed. – the US: NY, Touchstone, Simon & Schuster. Inc., 2000. – 368 p.
266. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society / Francis Fukuyama. – IMF Working Paper WP/00/74, IMF Institute, 2000 (April). – 18 p.
267. Fukuyama F. Social capital and the global economy / Francis Fukuyama // Foreign Affairs. – 1995. – № 74. – P. 52–58.
268. Johnson G. Exploring Corporate Strategy / Johnson G., Scholes K., Whittington R. – 8th ed. – England: Essex, Financial Times; Pearson Education, 2008. – 622 p.
269. Gaggio D. Do social historians need social capital? / Dario Gaggio // Social History. – 2004. – Vol. 29. – No. 4 (Nov.). – P. 499–513.
270. Garcia F. P. Estimation of Social Capital in the World: Time Series by Country / Francisco Perez Garcia, Lorenzo Serrano Martinez, Juan Fernandez de Guevara Radoselovics. – Madrid: Spain; University of Valencia, Fundacion BBVA, 2008. – 84 p.
271. Gerring J. Democracy and Economic Growth: A Historical Perspective / John Gerring, Philip Bond, William T. Barndt, Carola Moreno // The World Politics. – 2005. – No. 57 (April). – P. 323-364.
272. Glaester E. L. The Formation of Social Capital / E. L. Glaester // The Contribution of Human and Social Capital to Economic Growth and Well-being: International Symposium Report, Human Resources. – Canada: Ottawa, Government and OECD, 2001. – P. 56–69.
273. Global Integrity Reports: [Electronic resource] // The Global Integrity: Independent Information on Government & Corruption. – 2013. – Access Mode: <http://www.globalintegrity.org>.
274. Goldratt E. M. Critical Chain. – 1st ed. / Eliyahu M. Goldratt. – the USA: Great Barrington; the North River Press, 1997. – 246 p.
275. Graeff P. Trust and Corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union / Graeff Peter, Svendsen Gert Tinggaard // Quality and Quantity. – 2013. – Vol. 47. – No. 5. – P. 2829-2846.

103. Несторенко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Несторенко. [Под ред. Л.И. Абалкина]. – М.: Эдиториал, 2002. – 415 с.
104. Нейман Дж. Фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн [Перевод с английского под редакцией и с добавлениями Н. Н. Воробьева]. – М.: Главная редакция физ.-мат. литературы, изд-ва «Наука», 1970. – 708 с.
105. Николаев И.А. Аналитический доклад «Доверие в экономике: количественная оценка» / И.А. Николаев, С.В. Ефимов, Е.В. Марушкина. – М.: ФБК, Департамент стратег. анализа, 2006. – 38 с.
106. НПО на Украине: эрзац государственной власти? [Электронный ресурс] // Deutsche Welle: web-site. – Режим доступа: <http://www.dw.com/ru>. – 2016. – Название с экрана.
107. О'Брайен Дж. Финансовый анализ и торговля ценными бумагами (FAST) / Дж. О'Брайен, С. Шривастава: Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 208 с.
108. Основні показники економічного і соціального розвитку України: [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: веб-сайт. – 2016. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/MixedList?tag=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoSotsialnogoRozvitkuUkraini>.
109. Оцінювання національної системи доброчесності. Україна 2011 / Д. Ковриженко, О. Хмара, Д. Котляр та ін.: Творче об'єднання «ТОРО». – К.: ТОВ «Агентство «Україна», 2011. – 224 с.
110. Офф К. Политэкономика: социологические аспекты / К. Офф // Политическая наука: новые направления / [Под ред. Р.Гудина, Х.-Д. Клингемана]. – М.: Вече, 1999. – 667 с.
111. Павловский Ю.И. Имитационные модели и системы / Ю.И. Павловский. – М.: Фазис, 2000. – 144 с.
112. Папієв М. Українська криза: криза довіри: [Електронний ресурс] / Михайло Папієв // Економічна правда: Інтернет-видан. – 2008. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2008/11/14/168986>.
113. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. – 2000. – № 4. – С. 12-16.
114. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в Современной Италии / Роберт Патнэм [перев. с англ. А. Захаров]. – М.: Ad Marginem, 1996. – 288 с.
115. Переверзева И. А. Проблема доверия в сфере бизнеса / И. А. Переверзева // Иностранная психология: журн. – 2000. – № 12. – С. 84-93.
116. Перспективы развития мировой экономики: обзоры мировой экономики и финансов. Аналитические исследования МВФ / [Пер. на рус. язык]. – Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, 2013. – 198 с.
117. Петти В. Антология экономической классики. – в 2-х т.: Т. 1. / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – М.: МП «ЭКОНОВ»-«КЛЮЧ», 1993. – 475 с.

118. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2014 рік: щокварт. аналіт.-стат. видан. Нац. банку України / [авт. кол. Т.А. Гальчинська та ін.]. – К.: вид. Нац. банк України 2015. – 157 с.
119. Плискевич Н.М. Социальный капитал как научная категория / Н.М. Плискевич // *Общественные науки и современность*. – 2004. – № 4. – С. 5-23.
120. Полищук Л.И. Экономическое значение социального капитала / Л.И. Полищук, Р.Ш. Меняшев // *Вопросы экономики: журнал*. – 2011. – № 12. – С. 46–65.
121. Полищук Л.И. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л.И. Полищук // *Вопросы экономики: журнал*. – 2008. – № 8. – С. 38-44.
122. Політична та інша суспільна діяльність: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : – 2016. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publposl\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publposl_u.htm).
123. Попов Д.Д. Социальный капитал в сетевых экономических взаимодействиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / Д.Д. Попов; Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова. – Кострома, [б. и.], 2011. – 23 с.
124. Предупреждение и противодействие коррупции: уч.-метод. пособ. / [Под ред. А. Хюдика]. – Одесса; ПР ООН, 2013. – 318 с.
125. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.
126. Про громадські об'єднання: [Закон України від 22 бер. 2012 р. № 4572-VI (із змінами, внесен. згідно із 11 Законами у 2012-2015 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2012. – 27 квіт. (№ 30). – С. 26. – Ст. 1097.
127. Про запобігання корупції: [Закон України від 14 жовт. 2014 р. № 1700-VII (із змінами, внесен. згідно із 12 Законами у 2015-2016 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2014. – 07 лист. (№ 87). – С. 159. – Ст. 2474.
128. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки: [Закон України від 14 жовт. 2014 р. № 1699-VII (із змінами, внесен. згідно із 2 Законами у 2014-2015 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2014. – 07 лист. (№ 87). – С. 134. – Ст. 2473.
129. Про засади запобігання і протидії корупції: [Закон України від 7 квітня 2011 р. № 3206-VI (із змінами, внесен. згідно із 6 Законами у 2012-2013 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2011. – 20 черв. (№ 44). – С. 9. – Ст. 1764.
130. Про Національне антикорупційне бюро України: [Закон України від 14 жовт. 2014 р. № 1698-VII (із змінами, внесен. згідно із 5 Законами у 2014-2015 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2014. – 07 лист. (№ 87). – С. 104. – Ст. 2472.
131. Про політичні партії в Україні : [Закон України від 5 квіт. 2001 р. № 2365-III (із змінами, внесен. згідно із 18 Законами у 2003-2015 рр.)] / Офіц. вісн. України. – 2001. – 11 трав. (№ 17). – С. 93. – Ст. 728.
244. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / James Coleman // *American Journal of Sociology*. – 1988. – Supplement 94. – P. S 95-120.
245. Coleman J. The realization of effective norms / Collins Randall (ed.) // *Four Sociological Traditions: Selected Readings*. – USA: N.Y., Oxford University Press, 1994. – 368 p.
246. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // *American Economic Review*. – 1931. – Vol. 21. – P. 648-657.
247. Corruption Perceptions Index [Electronic resource] // Transparency International: website. – 2016. – Access Mode: [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi).
248. Cote S. The Well-being of Nations: the Role of Human and Social Capital / S. Cote, T. Healy. – France: Paris; Organisation for Economic Cooperation and Development, 2001. – 118 p.
249. Country Data Report for Ukraine, 1996-2016: [Electronic Resource] / Worldwide Governance Indicators // The World Bank Group: web-site. – 2016. – Access Mode: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/c226.pdf>.
250. Crombie B. Is Guanxi Social Capital? / Brian Crombie // *ISM Journal of International Business 'Emerging China'*. – 2011. – March. – Vol. 1 (No. 2). – P. 1–28.
251. Dasgupta P. Economics of Social Capital / Partha Dasgupta // *Economic Records*. – 2005. – August. – Vol. 81. – Issue Supplement S 1. – P. S2-S21.
252. Djankov S. The New Comparative Economics / Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. // *Journal of Comparative Economics*. 2003. – Vol. 31. – No 4. – P. 595–619.
253. Douglass C. N. Institutions, Institutional Changes and Economic Performance / Douglass C. North. – USA: New York: Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
254. Easterly W. Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions / William Easterly, Ross Levine // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112 (April). – P. 1203-1250.
255. Easterly W. It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models / William Easterly, Ross Levine // *The World Bank Economic Review*. – 2001. – Vol. 15. (No. 2), Oxford University Press. – P. 177-219.
256. Emirbayer M. Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency / Mustafa Emirbayer, Jeff Goodwin // *The American Journal of Sociology*. – 1994. – May. – Vol. 99 (No. 6). – P. 1411-1454.
257. Fan Y. Questioning guanxi: definition, classification and implications / Y. Fan // *Int. Bus. Rev.* – 2002. – No. 11. – P. 543-561.
258. Farr J. Social Capital: A Conceptual History / James Farr // *Political Theory*. – 2004. – Feb. – Sage Publications, Inc. – Vol. 32 (No. 1). – P. 6-33.
259. Feng Y. Democracy, Political Stability and Economic Growth / Yi Feng // *British Journal of Political Science*. – 1997. – Vol. 27. – No. 3 (July). – P. 391-418.

226. Arrow K. J. Gifts and Exchanges / Kenneth J. Arrow // Philosophy & Public Affairs. – 1972. – Vol. 1 (No. 4). – P. 343-362.
227. Baker W. Market networks and corporate behavior / W. Baker // American Journal of Sociology. – 1990. – Vol. 96. – P. 589-625.
228. Barro R.J. Democracy and Growth / Robert J. Barro // the Journal of Economic Growth. – 1996. – No. 1 (March). – P. 1-27.
229. Barro R.J. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study / Robert Joseph Barro. – the UK: Cambridge, MA: The MIT Press, 1997. – 145 p.
230. Barro R.J. Economic Growth. – the 2nd edition / Robert J. Barro, Xavier I. Sala-i-Martin. – the UK: Cambridge, The MIT Press, 2003. – 672 p.
231. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach / Gary Stanley Becker // Journal of Political Economy. – 1968. – No. 76. – P. 169–217.
232. Becker G.S. Human capital: theoretical and empirical analysis, with special reference to education / Becker Gary Stanley. – N.Y.: University of Chicago Press, 1964. – 288 p.
233. Bernardes E. S. The effect of supply management on aspects of social capital and the impact on performance: A social network perspective / Bernardes Ednilson S. // J. Supply Chain Manage. – 2010. – Vol. – No. 46. – P. 45-55.
234. Bourdieu P. Le capital social: notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Rech. Sci. Soc. – 1980. – Vol. 31. – P. 2–3.
235. Bourdieu P. The forms of capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / [Ed. by J.G. Richardson]. – N.Y.: Greenwood Press, 1986. – P. 241-258.
236. Burt R. Structural Holes: the Social Structure of Competition / Ronald S. Burt. – USA: Harvard University Press, 1995. – 324 p.
237. Burt R. The Contingent Value of Social Capital / Ronald Burt. – Administrative Science Quarterly. – 1997. – No. 42. – P. 339-365.
238. Casey T. Social capital and regional economies in Britain / Terrence Casey // Political Studies. – 2004. – No. 51. – P. 96–117.
239. Chang T. T. A Comparison of *Blat* in Russia, *Guanxi* in China and Taiwan: MA Dissertation / Chang Ting Ting. – London: University College London, 2005. – 50 p.
240. Chen X.P. On the intricacies of the Chinese guanxi: a process model of guanxi development / X.P. Chen, C.C. Chen // Asia Pacific Journal of Management. – 2004. – No. 21. – P. 305-324.
241. Cheng M. Y. Globalization and Economic Development: Impact of Social Capital and Institutional Building / Ming Yu Cheng, Ron Mittelhammer // American Journal of Economics and Sociology. – 2008. – Vol. 67 (No. 5). – P. 859-888.
242. Child J. China's transition and its impact on international business / J. Child, D. K. Tse // Journal of International Business Studies. – 2001. – Vol. 32 (No. 1). – ABI/INFORM Global, Palgrave Macmillan Ltd. – P. 8–21.
243. Coleman J. Foundations of Social Theory / James Coleman. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994. – 814 p.

132. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності : [Закон України від 15 вер. 1999 р. № 1045-XIV (із змінами, внесен. згідно із 19 Законами у 2000-2015 pp.)] / Офіц. вісник України. – 1999. – 8 жов. (№ 38). – С. 2.
133. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні: аналіт. доп. / А. В. Єрмолаєв, Д.М. Горелов, О.А. Корнієвський [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 48 с.
134. Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / В.В. Радаев. – М.: Гос. ун-т Высшая школа экономики; Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
135. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Эконом. социология. – 2002. – Т. 3. – № 4. – С. 20-33.
136. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 328 с.
137. Реальна боротьба з корупцією повинна стати головним національним проектом : [Електронний ресурс] // ТО «ТОРО». – 2010. – Режим доступу: <http://www.toro.org.ua/cpi/cpi2010>.
138. Розказов А.Г. Розвиток соціального капіталу в Україні в умовах євроінтеграції: автореф. дис... канд. держ. упр.: 25.00.01 / А.Г. Розказов; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – Х., [б. в.], 2010. – 18 с.
139. Розмаинский И. В. Институционализм / И. В. Розмаинский // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) – Т. 2. – № 4. – 2010. – С. 130-144.
140. Райзберг Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
141. Ракша С. В. Институционализация социального капитала в рыночной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / С. В. Ракша; Ростовский гос. ун-т. – Ростов н/Д, [б. и.], 2005. – 27 с.
142. Рона-Тас А. Устойчивость социальных сетей в посткоммунистической трансформации Восточной Европы / Анос Рона-Тас // Неформальная экономика: Россия и мир / [Под ред. Т. Шанина]. – М.: Логос, 1999. – 568 с.
143. Роулз Дж. Теория социальной справедливости: пер. с англ. / Джон Роулз [Под ред. В. В. Целищева]. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. – 534 с.
144. Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России / Р. Роуз // Общественные науки и современность. – 2002. – № 3. – С. 15–23.
145. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ. О.А. Алякринского / Сьюзан Роуз-Аккерман. – М.: Логос, 2003. – 356 с.
146. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий : прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук – К. : Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
147. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен [Перевод с англ. И.И. Мюрберг, Л.В. Соболевой]. – М.: Идея-пресс, 2002. – 256 с.

148. Семків І.І. Соціальний капітал як чинник громадянської активності студентської молоді: психологічна модель: автореф. дис... канд. психол. наук: [спец.] 19.00.11 / І.І. Семків; Ін-т соц. та політ. психології АПН України. – К., [б. в.], 2009. – 21 с.
149. Середній клас в Україні: нечисленний і не впливовий: [Електронний ресурс] // Бі-Бі-Сі: Інтернет-видан. – 2016. – Режим доступу: [http://www.bbc.com/ukrainian/entertainment/2013/06/130604\\_ukraine\\_middle\\_class\\_az](http://www.bbc.com/ukrainian/entertainment/2013/06/130604_ukraine_middle_class_az). – Назва з екрана.
150. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 132 с.
151. Скляр Г. П. Економічні умови і протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: [спец.] 08.00.01 / Г. П. Скляр; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2011. – 32 с.
152. Сколько европейцы тратят на продукты питания - и почему: [Електронний ресурс] // Deutsche Welle: веб-сайт. – 2016. – Режим доступу – <http://www.dw.com/ru/g-19200278>. – Назва з екрана.
153. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с. – («Библиотека словарей ИНФРА-М»).
154. Слухання у Комітеті на тему: «Антикорупційна політика і практика: проблеми законодавчого забезпечення» / Комітет Верховної Ради України з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією. – К.: СПД О. М. Москаленко, 2009. – 96 с.
155. Соловійов В.М. Економічні наслідки корупції в державному управлінні / В.М. Соловійов, О.Д. Береза // Наук. зап. ін-ту законодавства Верхов. Ради України. – 2013. – № 1. – С. 154–158.
156. Солянова М. Возвращение активов: международный опыт, возможности. Аналитическая записка / М. Солянова, И. Чернявский, Д. Примаков // АНО «Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл. – 2014. – Режим доступа: <http://www.transparency.org.ru/drugie-issledovaniia/vozvrat-aktivov-analiticheskaja-zapiska>.
157. Сорокин А. В. Теория общественного богатства. Основания микро- и макро-экономики / А. В. Сорокин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 587 с.
158. Социальный капитал как научная категория // Общественные науки и современность: журнал. – 2004. – №4. – С. 5-23.
159. Социальный капитал – перспективные и тупиковые направления национальной оценки и международных сопоставлений: [Электронный документ] // UNECE: Web-site. – 2012. – Режим доступа: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2007/19.r.pdf>.
160. Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування: монографія / [С. І. Бандур, Л. Г. Богуш, Т. А. Заяць та ін.]; за ред. С. І. Бандура; НАН України, Рада по вивч. продуктив. сил України. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 210 с.

211. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал та економічне зростання: монографія / Т. В. Шаповалова; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2013. – 300 с.
212. Шаповалова Т.В. Соціальний капітал як детермінант соціальної політики в Україні / Шаповалова Т.В. // Соціальна політика: концепції, технології, перспективи: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. – Київ. – 2013. – С. 5-7.
213. Шаповалова Т.В. Соціальний капітал як економічна категорія: критичний аналіз / Т.В. Шаповалова // Вісн. Донецького нац. ун-ту: наук. журнал [Ред. Ю.В. Макагон та ін.]. – Донецьк: Донецький нац. ун-т. – 2012. – Спецвипуск. – Т. 1. Сер. В: Економіка і право. – С. 285-289.
214. Шаповалова Т.В. Соціальний капітал як неекономічний чинник сучасного економічного зростання / Шаповалова Т.В. // Наук. вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5. – Вип. 24. – С. 119-124.
215. Шаповалова Т. В. Соціальні мережі – детермінант соціального капіталу / Т.В. Шаповалова // Наук. вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – Вип. 22. – С. 131-136.
216. Шаповалова Т.В. Social Capital as a Non-Economic Determinant in the Economic Growth: Empirical Economic Analysis / Шаповалова Т.В. // Часопис економічних реформ. – 2013. – №4 (12). – С. 127-133.
217. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор / Р. Швери // Социологический журнал. – 1996. – № 1/2. – С. 62–81.
218. Шихирев П.Н. Социальный капитал как научная категория / П.Н. Шихирев // Общественные науки и современность. – 2004. – № 4. – С. 5-23.
219. Штырбул С.А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции: автореф. дис. ... канд. екон. наук: [спец.] 08.00.01 / С.А. Штырбул; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., [б. и.], 2010. – 27 с.
220. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы / Шо Роберт Брюс. – М.: Дело, 2000. – 272 с.
221. Чи довіряєте Ви громадським організаціям? Соціологічне опитування: [Електронний ресурс] // Недерж. аналіт. центр ім. О. Разумкова: – 2016. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=81](http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=81).
222. Як карають за корупцію в Китаї, Іраку та Таїланді: [Електронний ресурс] // ua482.news: Інтернет-видання. – 2016. – Режим доступу: <http://news.ua482.com.ua/yak-karayut-za-koruptsiyu-v-kytai-iraku-ta-tailandi>.
223. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н.Я. Яневич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2010. – № 690. – С. 144-149.
224. Корупція України обходиться в 20 мільярдів: [Електронний ресурс] // Економічна правда: електрон. вид. – 2011. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/06/8/288560>.
225. A Road Map for Economic De-Sovietization: [Electronic Resource] // The Ukrainian Week: web-site. – 2016. – August 21. – Access Mode: <http://ukrainianweek.com/Economics/87677>.



- ція у сучасному світі: Матеріали наук. конф. викладачів, студентів та наук. співробітників (Севеодонецьк, 25–26 груд. 2014 р.), 2015. – Севеодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – С. 32-35.
200. Шаповалова Т. В. Позитивний і негативний соціальний капітал: вплив на економічне зростання / Шаповалова Т. В. // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2013. – № 12 (201). – С. 232-237.
  201. Шаповалова Т. В. Інституціоналізм – релевантний підхід до дослідження соціального капіталу як економічної категорії / Т. В. Шаповалова // Часопис екон. реформ. – 2013. – № 1. – Вип. 9. – С. 122-132.
  202. Шаповалова Т. В. Розвиток соціального капіталу – шлях до покращення якості життя та перспектив економічного зростання країни [Електронний ресурс] / Т. В. Шаповалова // Матеріали Всеукраїнського суспільного форуму 5-го екуменічного соціального тижня «Майбутнє демократії в Україні». – 2012. – Режим доступу: <http://esweek.org.ua/index.php/uk/ekumenichnij-cotsialnij-tizhden/5-est/dopovid/368-tetjana-shapovalova.html>.
  203. Шаповалова Т. В. Розвиток соціального капіталу: значення та сучасна практика на підприємствах у Китаї: [Електронний ресурс] / Т. В. Шаповалова // «Часопис економічних реформ»: наук.-виробн. журнал. – 2012. – № 3 (7). – Режим доступу до журналу: [archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Cher/2012\\_3/shapovalova.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Cher/2012_3/shapovalova.pdf). – С. 137-146.
  204. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал в економіці: спільні та відмінні властивості / Т. В. Шаповалова // Наук. вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 4. – Вип. 23. – С. 110-119.
  205. Шаповалова Т. В. Социальный капитал и капитал: анализ категорий в контексте экономики / Т. В. Шаповалова // Проблемы экономики и менеджмента: науч.-практ. журн. – 2013. – № 8 (24). – С. 4-14.
  206. Шаповалова Т. В. Социальный капитал и физический капитал: сравнительный анализ / Т. В. Шаповалова // Альманах современной науки и образования: ежемес. спец. науч. журнал. – 2013. – № 9 (76). – С. 182-187.
  207. Шаповалова Т. В. Социальный капитал как экономическая категория: pros and cons / Т. В. Шаповалова // Социальный капитал современного общества: матер. Всероссийской науч. конф. – СПб. – 2012. – С. 124-126.
  208. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал і соціалізація суспільства: взаємозв'язок і роль у суспільному розвитку / Т. В. Шаповалова // Управління соціальними процесами: механізми, концепції, стратегії: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Т. 1. – 2013. – Сімферополь – Ялта. – С. 52-58.
  209. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал: оцінка Ф. Фукуями / Т. В. Шаповалова // Фінансовий механізм самодостатності регіону: соціально-економічна та екологічна збалансованість: матеріали міжнар. наук. - практ. інтернет-конф. – 2012. – Луганськ. – С. 138-141.
  210. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал: підходи до дослідження / Т. В. Шаповалова // Вісн. Донецького нац. ун-ту: наук. журнал. – 2013. – № 1. – Серія В: Економіка і право. – С. 187-190.
  161. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
  162. Стан інвестиційної діяльності в Україні: [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: веб-сайт. – 2016. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag>.
  163. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 2. – С. 115–132.
  164. Статистика зовнішнього сектору: [Електронний ресурс] // Національний банк України: офіц. Інтернет представництво. – 2016. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=65613&cat\\_id=44446#4](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#4). – Назва з екрана.
  165. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: вид-во ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.
  166. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – К.: [б. в.], 2013. – 551 с.
  167. Стрелец И. А. Сетевая экономика: учебник / И. А. Стрелец. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.
  168. Татарко А. Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования: монография / А. Н. Татарко, Н. М. Лебедева. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.
  169. Тихонова Н. Е. Социальный капитал как фактор неравенства / Н. Е. Тихонова // Общественные науки и современность: журнал. – 2004. – № 4. – С. 24-35.
  170. Ткачева Т. О. Конфуцианство в странах Восточной Азии: исторический выбор и социальная практика: автореф. дис... канд. истор. наук: [спец.] 07.00.03 / Т. О. Ткачева; Ставропольский гос. ун-т. – Краснодар, [б. и.], 2009. – 29 с.
  171. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? [Електронний ресурс] // Міграція: газета. – 2016. – Режим доступу: <http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1>.
  172. Турецкий О. А. Социальный капитал и рынок труда: монография / О. А. Турецкий. – О.: Феникс, 2011. – 234 с.
  173. Убейволк О. О. Соціальний капітал: сутність, генеза, сучасні форми: автореф. дис... канд. філософ. наук / О. О. Убейволк; Запорізь. нац. ун-т. – Запоріжжя, [б. в.], 2008. – 16 с.
  174. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода, Міжнародний документ від 27.06.2014 // Офіц. вісн. України. – 2014. – 26 верес. (№ 75). – Т. 1. – С. 83. – Ст. 2125.
  175. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

176. Україні – 22: думка громадян: [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи»: веб-сайт. – 2013. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/polls/2013-year/fmlfmvblmerlgmlermgljm.htm>.
177. Український демократичний барометр – 2012. Аналітичний звіт. Щорічний моніторинг «Український демократичний барометр». – К.: Фонд «Демократичні ініціативи ім. Ілька Кучеріва», 2013. – 87 с.
178. Українці чекають покарання вищого ешелону корупціонерів – опитування: [Електронний ресурс] // Transparency International Україна. – 2016. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/news/oficial/5968.html>.
179. Украинцы беднеют второй год подряд: как изменились доходы и траты в 2015: [Электронный ресурс] // Сегодня.ua: веб-сайт. – 2016. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraincy-bedneyut-vtoroy-god-podryad-infografika-713156.html>. – Название с экрана.
180. Фейзба М. Я. Социальный капитал как фактор экономического развития территории: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.05 / М. Я Фейзба; Рос. Акад. гос. службы при През. Рос. Федер. – 2007. М., [б. и.], 2007. – 25 с.
181. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [Пер. с англ.] / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
182. Фукуяма Ф. Социальный капитал // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. – М., 2002. – С. 129-149.
183. Хмельницкий С.А. Эволюция экономической категории «капитал». Человеческий капитал. Социальный капитал / С.А. Хмельницкий // Экономика и управление. – 2009. – №2 (18). – С. 28-32.
184. Хмельницкий С. А. Механизм функционирования социального капитала при переходе к инновационному пути развития в Республике Беларусь: автореф. дис. ... канд. экон. наук: [спец.] 08.00.01 / С.А. Хмельницкий; Ин-т междунар. права экономики им. А.С. Грибоедова. – М., [б. и.], 2010. – 25 с.
185. Хромов М.І. Імперативи стратегічного розвитку людського капіталу України: автореф. дис... д-ра экон. наук: [спец.] 08.00.07 / М. І. Хромов; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, [б. в.], 2011. – 40 с.
186. Чем русская коррупция отличается от китайской [Электронный ресурс] // Украина криминальная: Интернет-издание. – 2011. – 15 февр. – Режим доступа: [http://cripo.com.ua/?sect\\_id=-1&aid=109491](http://cripo.com.ua/?sect_id=-1&aid=109491).
187. Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы: [Электронный ресурс] // День: ежедневная всеукраинская газета. – 2006. – 17 окт. – № 177. – Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/170573>.
188. Шаповалова Т. В. Вплив соціального капіталу на економічне зростання / Т. В. Шаповалова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський нац. екон. ун-т; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського нац. екон. ун-ту «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 167-175.
189. Шаповалова Т. В. Вплив соціального капіталу на економічний розвиток в умовах глобалізації: [Електронний ресурс] / Т. В. Шаповалова // Зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. : на підставі матеріалів XIX науково-практ. конференції «Університет і регіон: проблеми сучасної освіти» 31 жовтня – 1 листопада 2013 р. / уклад. : Ю.І. Осенін, О.І. Серебряков, Г.О. Бойко, О.О. Мікава, В.І. Осадчая; за заг. ред. О.Л. Голубенка. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2013. – 326 с. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/3429>.
190. Шаповалова Т. В. Генезис и развитие концепции социального капитала в экономике: [Электронный ресурс] / Т. В. Шаповалова // Вопросы современной экономики: электрон. научн. журнал. – 2013. – Вып. № 1. – Режим доступа к журналу: <http://economic-journal.net/2013/05/genezis-i-razvitie-koncepcii-socialnogo-kapitala-v-ekonomike>.
191. Шаповалова Т. В. Довіра в соціальному капіталі: підходи до трактування / Т. В. Шаповалова // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. Володимира Даля. – 2013. – № 2 (191). – Ч. 2. – С. 157-161.
192. Шаповалова Т. В. Довіра як економічна категорія та складова соціального капіталу / Т. В. Шаповалова // Зб. наук. праць ДонДУУ. – 2013. – Т. XIV. – Вип. 263. – С. 295-303.
193. Шаповалова Т. В. Этапы развития концепции социального капитала как экономической категории / Т. В. Шаповалова // Современные фундаментальные и прикладные исследования: междунар. научн. изд. – 2013. – Спец. выпуск. – С. 202-205.
194. Шаповалова Т. В. Коррупция как негативный социальный капитал : экономические сущность и последствия / Шаповалова Т. В. // Innowascynosc, prawo i politologia w wychowaniu. – 2013. – С. 51-61.
195. Шаповалова Т. В. «Людський капітал», «соціальний капітал»: генеза, схожість і відмінність категорій / Т. В. Шаповалова // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. Володимира Даля. – 2012. – № 10. – Вип. 182. – С. 261-267.
196. Шаповалова Т. В. Людський і соціальний капітали : зв'язок з розвитком людського потенціалу / Шаповалова Т. В. // Наукове забезпечення процесів реформування соціально-економічних відносин в умовах глобалізації : Матеріали VII наук.-практ. конф. – 2013. – Сімферополь - Ялта. – С. 29-33.
197. Шаповалова Т. В. Науковий погляд Ф. Фукуями на концепцію соціального капіталу / Т. В. Шаповалова // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2012. – № 16. – Част. 2. – Вип. 187. – С. 229-235.
198. Шаповалова Т.В. Особливості впливу негативного соціального капіталу на економіку України / Т. В. Шаповалова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 1. – С. 129-138.
199. Шаповалова Т.В. Особливості негативного соціального капіталу в українській економіці / Шаповалова Т.В. // Соціально-політична та медійна комуніка-

Наукове видання

ШАПОВАЛОВА Тетяна Вікторівна

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНІ  
ЗАСАДИ ТА СТРАТЕГІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**  
(українською мовою)

Монографія

Друкується в авторській редакції

Оригінал-макет Могильна О.В.

Підписано до друку 25.06.2016.

Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір типогр. Гарнітура Times.

Друк офсетний. Умов. друк. арк. 20,9. Обл.-вид. арк. 22,1.

Тираж 100 екз. Вид. № 3059. Замов. № . Ціна договірна.

**Видавництво Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Радянський 59-А

м. Северодонецьк, 93400, Україна

e-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com.

337. Stolen Asset Recovery (StAR) Initiative: Challenges, Opportunities, and Action Plan. – USA: Washington; the World Bank, the IBRD, UN Office on Drugs and Crime, 2007. – 47 p.
338. Temple J. Social capability and economic growth / Jonathan Temple, Paul A. Johnson // Quarterly Journal of Economics. – 1998. – No. 113. – P. 965–990.
339. The Handbook of Social Capital / Ed. by Dario Castiglione, Jan W. van Deth, Guglielmo Wolleb. – USA: New York; Oxford University Press, 2008. – 600 p.
340. The World Factbook: [Electronic resource] // The Central Intelligence Agency: an independent US government agency. – 2016. – Access Mode: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.
341. Ukraine. Country Economic Memorandum. Strategic Choices to Accelerate and Sustain Growth, Report No. 55895-UA. – The World Bank, 2010. – 111 p.
342. Xiaowen T. Managing International Business in China / Xiaowen Tian. – US: New York; Cambridge University Press, 2007. – 312 p.
343. Wasserman S. Social Network Analysis: Methods and Applications / Stanley Wasserman, Katherine Faust. – the UK: Cambridge; Cambridge University Press, 1994. – 827 p.
344. Wei Shang-Jin. Does ‘Grease Money’ Speed Up the Wheels of Commerce?: [Electronic resource] / Shang-Jin Wei, Daniel Kaufmann // TheWorld Bank E-library. – 2013. – Access Mode: <http://elibrary.worldbank.org/docserver/download/2254.pdf>. – 17 p.
345. Wellman B. Social Structures: a Network Approach / Ed. by B. Wellman, S. D. Berkowitz. – USA: New York; Cambridge University Press, 1988. – 517 p.
346. Westlund H. Social Capital in the Knowledge Economy: Theory and Empirics (Advances in Spatial Science) / Hans Westlund. – Sweden: Ostersund; National Institute for Working Life; Springer, 2010. – 222 p.
347. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O.E. Williamson. – USA: New York: Free Press, 1975. – 286 p.
348. Woolcock M. Social Capital: Implications for Development Theory / M. Woolcock, D. Narayan // The World Bank Research Observer. – 2000. – № 15. – P. 225-251.
349. Woolcock M. The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes: [Electronic resource] / Michael Woolcock // The Organization for Economic Cooperation and Development: web-site. – 2013. – Access Mode: <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.
350. World Economic Outlook Database: [Electronic resource] // The International Monetary Fund: web-site. – 2013. – Access Mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata>.
351. World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World: Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life. – New edition (August). – NY: USA; The World Bank and Oxford University Press, 2002. – 272 p.
352. World Economic Outlook: World Economic and Financial Surveys. – the USA: Washington, DC; International Monetary Fund, 2013. – 249 p.

353. Worldwide Governance Indicators: [Electronic Resource] // The World Bank Group: web-site. – 2016. – Access Mode: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
354. Zaheer A. Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance / A. Zaheer, B. McEvily, V. Perrone // Organization science. – 1998. – March-April. – Vol. 9 (No. 2). – P. 141–159.

- 4.3. Зарубіжний досвід використання соціального капіталу як стратегічного важеля соціально-економічного розвитку.....233

## **Розділ 5. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ .....245**

- 5.1. Концептуально-методологічні основи формування стратегій трансформації соціального капіталу .....245
- 5.2. Механізми збільшення вартості соціального капіталу та визначення прогностичної віддачі інвестицій у соціальний капітал.....262
- 5.3. Портфельні інвестиції в соціальний капітал і визначення стратегій трансформації соціального капіталу .....283

## **ВИСНОВКИ.....303**

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....318**

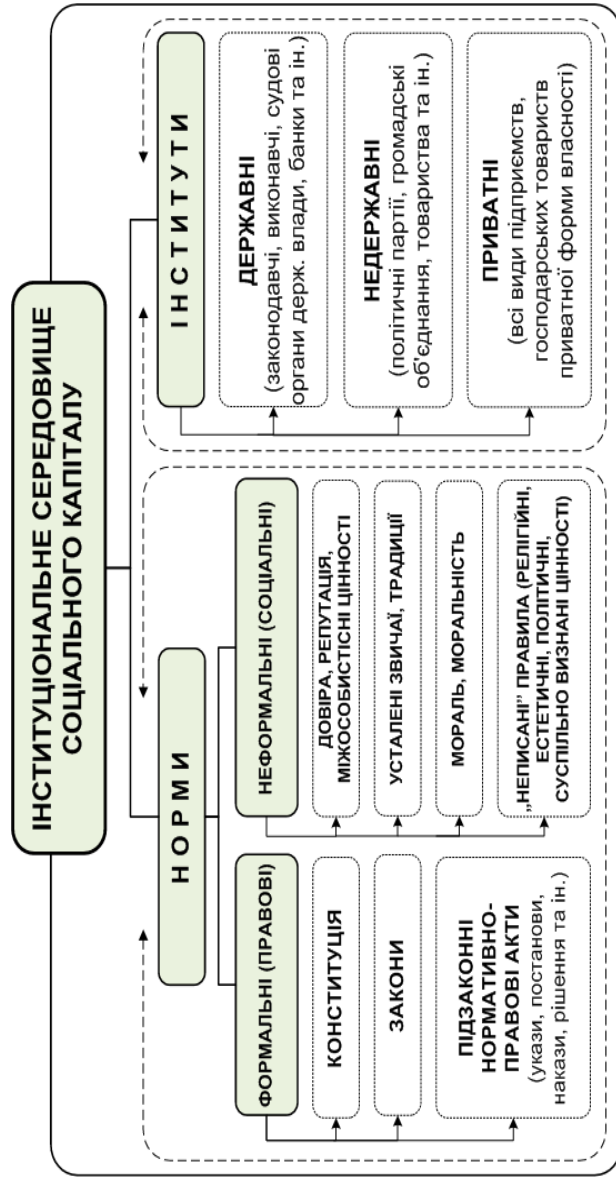
## **ДОДАТКИ.....343**

## **ПЕРЕЛІК РИСУНКІВ І ТАБЛИЦЬ.....355**

## З М І С Т

<b>ПЕРЕДМОВА .....</b>	<b>3</b>
<b>Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ .....</b>	<b>7</b>
1.1. Ступінь наукової розробленості концепції соціального капіталу.....	7
1.2. Методологічні основи дослідження соціального капіталу....	47
1.3. Стратегічні трансформації як об'єкт наукового дослідження .....	60
<b>Розділ 2. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПАРАДИГМАЛЬНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ .....</b>	<b>76</b>
2.1. Історичні передумови виникнення та сучасні трансформації концепції соціального капіталу .....	76
2.2. Концептуальні підходи до вивчення соціального капіталу...	95
2.3. Дослідження визначальних, соціально-орієнтованих компонентів соціального капіталу .....	112
<b>Розділ 3. ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК У СТРАТЕГІЧНОМУ ВИМІРІ .....</b>	<b>140</b>
3.1. Сучасні фактори трансформацій в економічному та соціальному розвитку .....	140
3.2. Соціальний капітал як різновид капіталу та чинник стратегічних трансформацій в соціально-економічному розвитку .....	160
3.3. Стратегічна роль соціального капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку.....	177
<b>РОЗДІЛ 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ .....</b>	<b>197</b>
4.1. Динаміка соціального розвитку України в контексті формування соціального капіталу.....	197
4.2. Вплив соціального капіталу на економічний розвиток в Україні .....	215

## Д О Д А Т К И



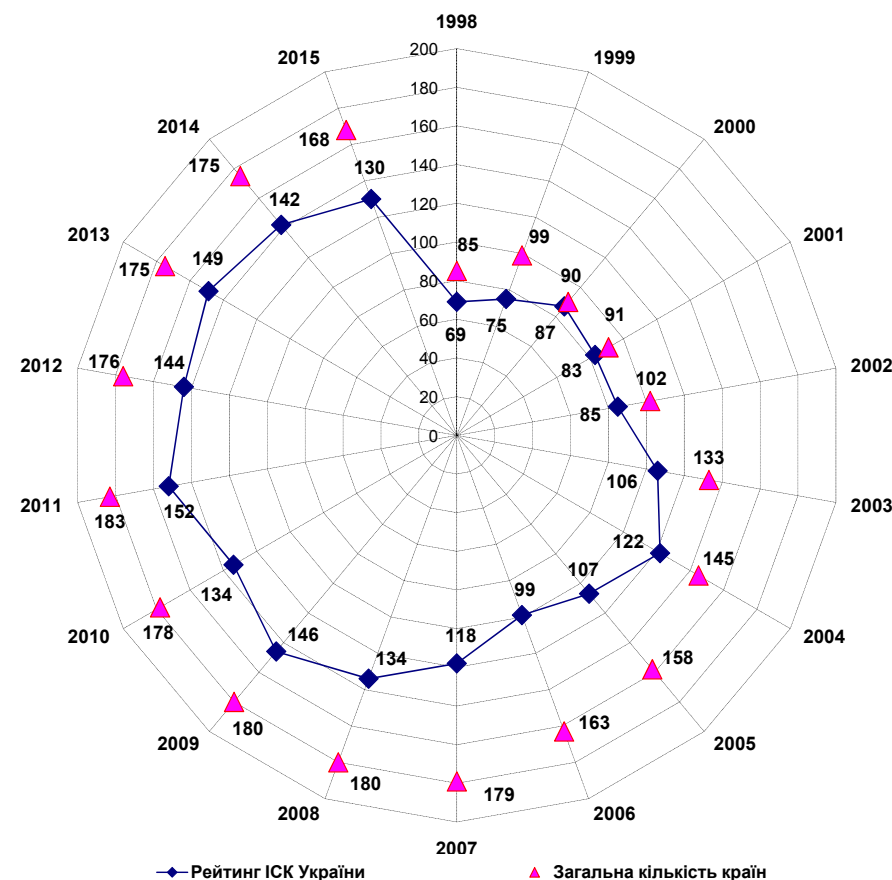
<sup>33</sup> Примітка. Розроблено автором.

Рис. 5.22. Діапазон значень ефективних портфелів інвестицій у соціальний капітал.....	295
Рис. 5.23. Межа допустимої ефективної множини портфелів інвестицій в соціальний капітал.....	296
Рис. 5.24. Межа допустимої ефективної множини, що виділяється в спільній межі множині портфелів соціальних інвестицій.....	298
Рис. 5.25. Порівняння якісних розбіжностей у складі та структурі портфельних інвестицій у соціальний капітал.....	300

Таблиця 1.1. Окремі підходи до визначення поняття «соціальний капітал».....	56
Таблиця 4.1. Динаміка формування позитивного соціального капіталу в Україні.....	200
Таблиця 4.2. Ступінь притаманності українській нації окремих соціально-психологічних характеристик.....	213
Таблиця 5.1. Результати експериментів в порядку припущених сценаріїв.....	283
Таблиця 5.2. Розрахунок дисперсії і рівня ризику по підвидах людського соціального капіталу.....	291
Таблиця 5.3. Розрахунок дисперсії і рівня ризику по підвидах мережевого соціального капіталу.....	292

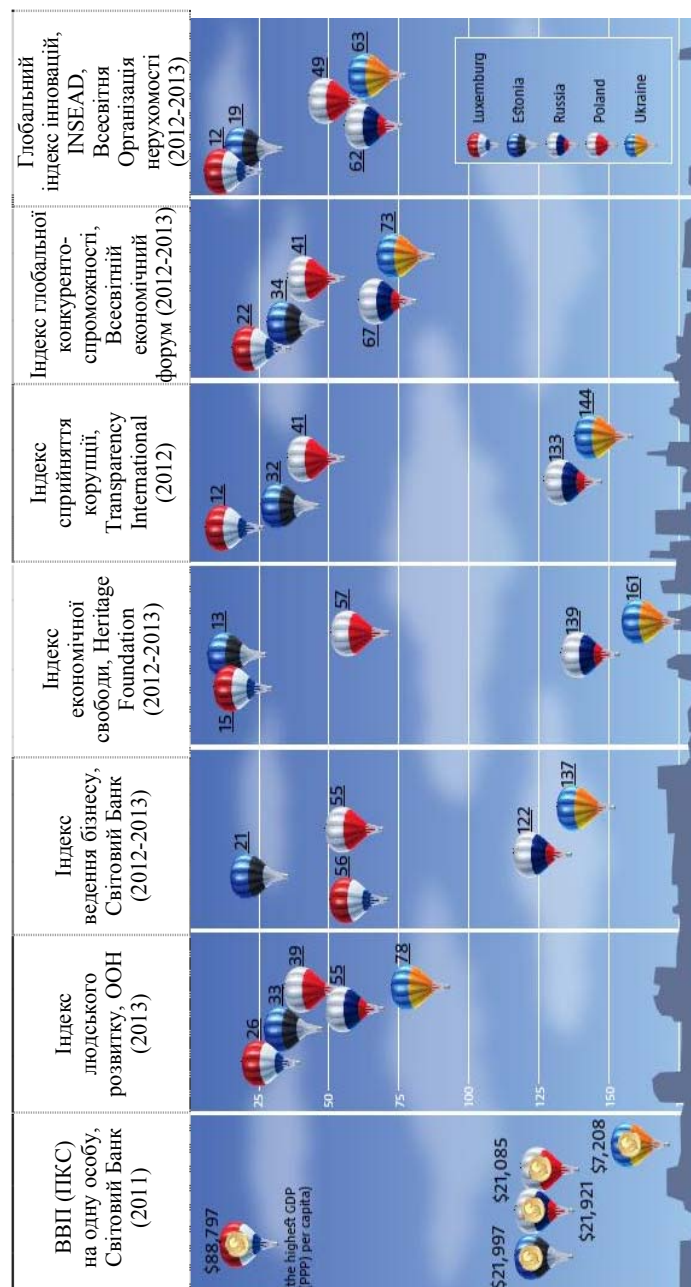
Рис. 5.6. Загальна схема робочої гіпотези етапів моделювання реалізації стратегій формування та трансформації соціального капіталу .....	256
Рис. 5.7. Пропоновані класи та класифікаційні ознаки соціальних інвестицій, які виділяються за загальною ознакою предмета інвестування .....	258
Рис. 5.8. Види соціальних інвестицій, що розглядаються як предмети інвестування в моделі портфельних інвестицій у соціальний капітал .....	259
Рис. 5.9. Позначення видів предметів інвестування, що використовують в моделі портфельних інвестицій в соціальний капітал .....	260
Рис. 5.10. Позначення видів «людських» предметів інвестування, що використовують в моделі портфельних інвестицій в соціальний капітал .....	260
Рис. 5.11. Позначення видів «мережевих» предметів інвестування, що використовуються в моделі портфельних інвестицій в соціальний капітал .....	261
Рис. 5.12. Причинно-наслідкові зв'язки формування соціальних явищ .....	267
Рис. 5.13. Напрями причинно-наслідкових зв'язків формування соціального капіталу, що визначають невизначеність результату інвестицій .....	270
Рис. 5.14. Цикл груп причинно-наслідкових зв'язків трансформації соціального капіталу .....	271
Рис. 5.15. Таблиця прикладів порівняльного аналізу інститутів .....	273
Рис. 5.16. Деталізовані групи елементів формування зв'язків віддачі інвестицій у соціальний капітал (блоки 2–3–4) .....	275
Рис. 5.17. Деталізовані групи елементів формування зв'язків віддачі інвестицій в соціальний капітал (блоки 5–6–7) .....	278
Рис. 5.18. Стартове вікно програми імітаційного моделювання .....	281
Рис. 5.19. Приклад гістограми отриманих значень віддачі від інвестицій у соціальний капітал, отриманих в результаті статистичного експерименту .....	281
Рис. 5.20. Приклад упорядкування значень віддачі від інвестицій у соціальний капітал, отриманих в результаті статистичного експерименту .....	282
Рис. 5.21. Співвідношення експериментальних значень віддачі від різних за предметом видів інвестицій у соціальний капітал в різних експериментах .....	290

**ДІАГРАМА ДИНАМІКИ РЕЙТИНГІВ ІНДЕКСІВ  
СПРИЙНЯТТЯ КОРУПЦІЇ ЯК ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ  
НЕГАТИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ) В УКРАЇНІ**<sup>34</sup>  
в 1998-2015 рр. [247]



<sup>34</sup> Примітка : Розроблено автором відповідно до розрахунків, зроблених міжнародною організацією Трансперенсі Інтернешнл.

**ДІАГРАМА ОКРЕМИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ  
В ПОРІВНЯННІ З ІНШИМИ КРАЇНАМИ СВІТУ, 2011-2013 рр. [225]**



**ПЕРЕЛІК РИСУНКІВ І ТАБЛИЦЬ**

Рис. 1.1. Трансформація поняття «стратегія» в різних концепціях і теоріях менеджменту.....	63
Рис. 1.2. Орієнтовна схема послідовності здійснення основних стратегічних трансформацій.....	66
Рис. 2.1. Схема взаємозв'язку і взаємозалежності людського капіталу та соціального капіталу .....	85
Рис. 2.2. Порівняльна таблиця окремих параметрів концепцій людського капіталу та соціального капіталу .....	87
Рис. 2.3. Періодизація виникнення і розвитку концепції соціального капіталу як економічної категорії.....	94
Рис. 2.4. Підходи до дослідження соціального капіталу .....	97
Рис. 2.5. Взаємозв'язок категорії «довіра» з іншими поняттями .....	118
Рис. 2.6. Матриця гіпотетичної соціальної мережі.....	130
Рис. 3.1. Діаграма класифікації основних факторів, що впливають на економічний та соціальний розвиток .....	159
Рис. 3.2. Схема властивостей капіталу як економічної категорії .....	162
Рис. 3.3. Порівняльна таблиця аналізу капіталів фізичного та соціального за окремими параметрами .....	170
Рис. 4.1. Структура позитивного соціального капіталу (громадських організацій) в Україні .....	199
Рис. 4.3. Діаграма динаміки та кореляції окремих індексів Світового банку, пов'язаних з розвитком соціального капіталу в Україні .....	208
Рис. 4.4. Діаграма динамічних змін обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну.....	227
Рис. 4.5. Діаграма динамічних змін і кореляції індексів стримування корупції та якості регуляторної політики в Україні .....	230
Рис. 5.1. Прямий, зворотний і опосередкований шляхи поширення артефактів соціального капіталу в комунікативній мережі .....	248
Рис. 5.2. Основні параметри комунікативної мережі, в якій поширюються артефакти соціального капіталу .....	249
Рис. 5.3. Показники, які вимірюють соціальний капітал .....	250
Рис. 5.4. Схема аналізу подій і повідомлень індивідумом за В.М. Данічем .....	252
Рис. 5.5. Інтерпретації основної проблеми, яка має бути вирішеною за допомогою моделювання та коригування комунікації ..	254



## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВВП	– валовий внутрішній продукт
ВДВ	– валова додана вартість
ВНП	– валовий національний продукт
ВРП	– валовий регіональний продукт
ГІ	– Глобал інтегріті (the Global Integrity – глобальна цілісність)
Держстат України	– Державна служба статистики України
ЗМІ	– засоби масової інформації
ІСК	– індекс сприйняття корупції
ЄБРР	– Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄС	– Європейський Союз
КНР	– Китайська Народна Республіка
ЛК	– людський капітал
МВФ	– Міжнародний валютний фонд
НБУ	– Національний банк України
НДДКР	– науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НДО	– недержавні організації
НТП	– науково-технічний прогрес
ПКС	– паритет купівельної спроможності
ОЕСР	– Організація економічного співробітництва і розвитку
ООН	– Організація Об'єднаних Націй
СБ	– Світовий банк
СК	– соціальний капітал
СОТ	– Світова організація торгівлі
СРСР	– Союз Радянських Соціалістичних Республік
США	– Сполучені Штати Америки
ТІ	– Трансперенсі Інтернешнл (Transparency International – міжнародна прозорість)
ЦСЄ	– Центральна-Східна Європа

## ДИНАМІКА ОКРЕМИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Додаток І протягом 2000–2014 рр. [125, с. 394; 118, с. 10]

	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>35</sup>
Сальдо поточного рахунку, млрд. дол. США	1,48	3,17	6,91	-1,62	-12,76	-1,73	-3,02	-10,25	-14,76	-16,48	-5,27
Сальдо поточного рахунку до ВВП, %	4,7	7,5	10,6	-1,5	-7,0	-1,5	-2,2	-6,2	-8,6	-8,6	-4,0
Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США <sup>36</sup>	19,1	21,6	30,6	54,5	101,7	104,0	117,3	126,2	135,1	142,1	126,3
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	61,1	51,1	47,2	50,6	55,9	88,3	86,0	76,4	76,6	74,6	95,1
Експорт товарів та послуг, % до ВВП	62,4	55,1	63,6	46,6	46,9	46,4	50,8	54,4	50,9	44,9	51,6
Імпорт товарів та послуг, % до ВВП	57,4	50,7	56,0	49,4	54,9	48,1	53,7	60,6	59,3	53,1	55,5
Темпи зростання, % до попереднього року											
експорту товарів та послуг	117,9	110,7	142,6	113,2	133,8	63,4	127,7	128,3	101,0	94,9	80,1
імпорту товарів та послуг	117,8	105,0	131,3	122,0	138,5	56,2	130,3	135,2	105,6	96,9	73,0
Коеф. покриття імпорту товарів експортом, %	103,4	104,0	112,6	88,2	80,8	90,4	86,2	81,0	85,9	76,5	90,1
Прямі іноземні інвестиції (сальдо), млн. дол. США	594	698	1711	5737	9903	4654	5759	7015	6627	4079	307
Прямі іноземні інвестиції (сальдо), % до ВВП	1,9	1,6	2,6	5,3	5,4	4,0	4,2	4,2	3,8	2,1	0,2
Відкритість економіки <sup>37</sup>	119,0	105,8	119,6	96,1	102,1	94,4	104,4	113,7	110,2	97,9	107,1

<sup>35</sup> Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

<sup>36</sup> Визначено за методологією МВФ.

<sup>37</sup> Співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП.

**БАЗОВИЙ РІВЕНЬ АКЦЕПТИВНОСТІ  
В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ**

Рівень міжособистісної довіри в різних країнах  
за даними С. Кнека [299] за 1990-1991 рр.

Додаток Д

Таблиця Д.1

Країна	Кількість респондентів, які вважають, що майже всі люди заслуговують довіри, %
Норвегія	65,3
Швеція	59,7
Данія	57,7
Нідерланди	55,8
Канада	52,4
Фінляндія	47,6
Ірландія	47,4
Японія	46,0
Ісландія	43,6
Німеччина	41,8
Швейцарія	41,0
Австралія	39,9
Індія	37,9
США	35,6
Італія	35,3
Бельгія	33,2
Австрія	31,8
Великобританія	31,0
Корея	30,3
Чехія	30,3
Іспанія	29,8
Мексика	28,1
Угорщина	24,6
Франція	22,8
Чилі	21,9
Португалія	21,4
Нігерія	19,2
Південна Африка	18,2
Аргентина	17,5
Туреччина	6,5
Бразилія	2,8

Таблиця 3.2

**Кількість зареєстрованих політичних партій  
та їх структурних утворень** відповідно до Закону України  
«Про політичні партії в Україні» [131]

	Кількість політич- них партій, всього		Кількість структурних утворень (обласні, міські, районні органі- зації, первинні осередки та інші стру- ктурні утворення) політичних партій, всього		3 них первинні осередки		Кількість політичних партій, які			
							були зареєст- ровані		припи- нили діяль- ність	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Полі- тичні партії	199	233	279874	251956	160789	144905	6	39	7	3

Таблиця 3.3

**Кількість легалізованих профспілок, їх об'єднань**  
відповідно до Закону України «Про професійні спілки, їх права  
та гарантії діяльності» [132]

	Кількість центральных органів профспілок, їх об'єднань, всього		3 них із всеукра- їнським статусом		Кількість орга- нізаційних ланок проф- спілок, всього		Кількість центральных органів профспілок, їх об'єднань, які			
							були легалізова- ні		припинили діяльність	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Професійні спілки	5746	4143	177	181	75627	64789	148	114	90	44
Об'єднання профспілок	1133	1130	177	181	X	X	2	2	5	1

Продовження таблиці 3.1

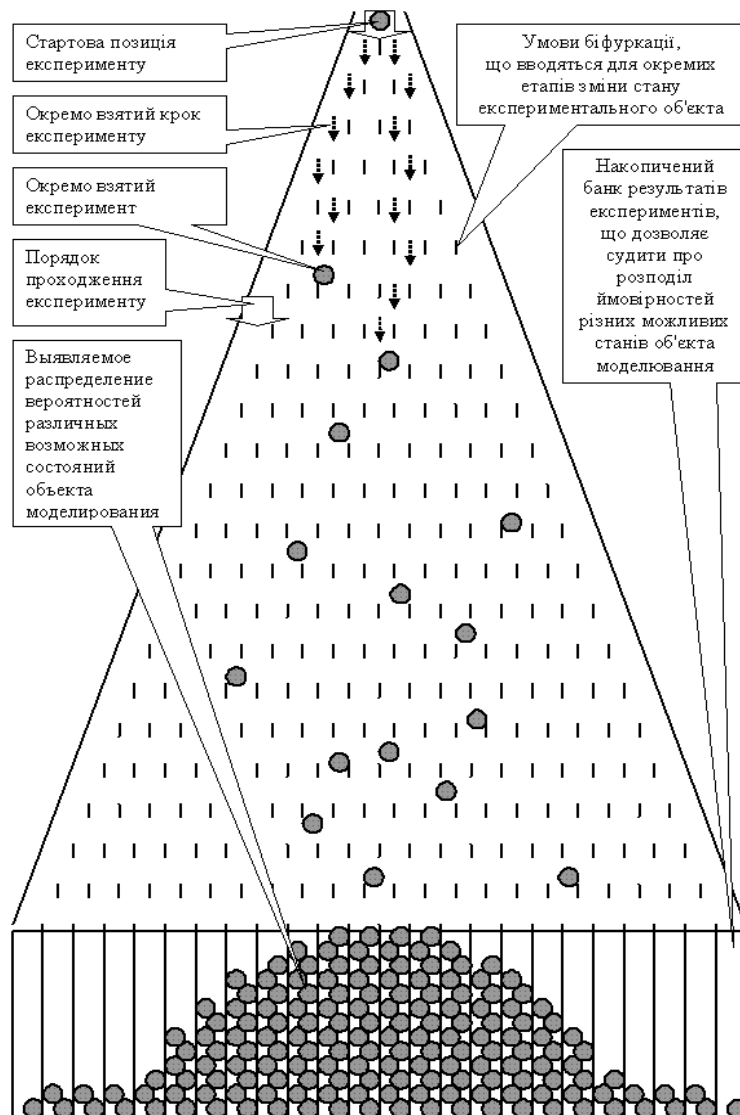
	Кількість центральних органів громадських об'єднань, всього		у тому числі				Кількість відокремлених підрозділів громадських об'єднань, всього		Кількість центральних органів громадських об'єднань, які			
			зі статусом юридичної особи		з них із всеукраїнським статусом				були зареєстровані та утворені		припинили діяльність	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
товариства охорони пам'ятників історії, культури	589	488	484	425	16	7	133	115	57	29	4	2
оздоровчі та фізкультурно-спортивні	11900	10728	10356	9476	41	103	2640	2217	615	618	59	34
по захисту населення від наслідків аварії на ЧАЕС	548	477	475	412	7	21	409	317	13	7	1	–
науково-технічні товариства, творчі об'єднання	826	741	726	651	19	18	198	174	41	38	2	3
освітні, культурно-виховні	4049	3861	3323	3202	17	45	984	934	259	378	17	20
інші громадські організації	25320	23904	20666	19784	130	283	7168	283	1300	7223	116	103
Громадські спілки	599	718	543	657	12	9	65	51	121	170	54	–

Таблиця Д.2

Динаміка міжособистісної довіри в окремих країнах світу за даними Світового дослідження цінностей [313]

	Частка тих, хто вважає, що більшості людей можна довіряти, в загальному числі опитаних			
	1990	1995	1999	2006
Розвинуті країни				
Швеція	66,1	59,7	66,3	68,0
США	51,5	35,6	35,8	39,3
Великобританія	43,6	31,0	29,7	30,5
Японія	41,7	46,0	43,1	39,1
Іспанія	36,0	29,8	38,5	20,0
Німеччина	31,8	33,3	32,9	36,8
Франція	22,8	–	22,2	18,8
Країни, що розвиваються				
Китай	60,3	52,3	54,5	52,3
Індія	35,4	37,9	43,1	23,3
Корея	34,2	30,3	27,3	28,2
Аргентина	23,3	17,5	15,4	17,6
Туреччина	10,0	6,5	18,9	4,9
Бразилія	6,7	2,8	–	9,4
Країни з перехідною економікою				
Росія	37,5	23,9	23,7	26,2
Болгарія	30,4	28,6	26,9	22,2
Чехія	30,2	28,5	23,9	–
Польща	29,2	17,9	18,9	19,0
Білорусія	25,5	24,1	41,9	–
Угорщина	24,6	22,7	21,8	–
Словенія	17,4	15,5	21,7	18,1
Румунія	16,1	18,7	10,1	20,3

Модель-аналог імітаційної моделі виявлення розподілу ймовірностей  
результатів процесу трансформації соціального капіталу



ДИНАМІЧНІ ЗМІНИ В СТРУКТУРІ ПОЗИТИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО  
КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ в 2013-2014<sup>38</sup> рр. [41, с. 5-6; 122]

Таблиця 3. 1

Громадські об'єднання, які зареєстровано та утворено шляхом повідомлення  
відповідно до Закону України «Про громадські об'єднання» [126]

	Кількість центральних органів громадських об'єднань, всього		у тому числі				Кількість відокремлених підрозділів громадських об'єднань, всього		Кількість центральних органів громадських об'єднань, які			
			зі статусом юридичної особи		з них із всеукраїнським статусом				були зареєстровані та утворені		припинили діяльність	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
<b>Громадські організації, всього</b>	<b>67155</b>	<b>61090</b>	<b>55986</b>	<b>51767</b>	<b>409</b>	<b>701</b>	<b>21783</b>	<b>20396</b>	<b>3164</b>	<b>4234</b>	<b>287</b>	<b>247</b>
у тому числі: громадські рухи	315	182	241	142	–	–	550	793	17	26	–	–
національних та дружніх зв'язків	2290	1727	1941	1548	17	16	513	415	79	71	5	3
молодіжні організації	5450	4765	4523	4056	43	42	2168	1884	134	144	14	19
з них студентські	322	257	293	238	5	1	59	49	8	12	1	–
дитячі організації	1610	1344	1315	1105	10	21	237	175	40	48	11	6
жіночі організації	1381	1136	1011	866	13	14	839	709	35	34	13	7
об'єднання ветеранів та інвалідів	4183	3557	3524	3071	27	22	3074	2589	136	120	17	15
з них ветеранів та інвалідів війни	940	769	799	653	4	10	918	783	17	14	1	–
професійної спрямованості	6726	6311	5748	5484	50	80	2335	2392	275	433	22	24
товариства охорони природи (екологічні)	1968	1869	1653	1545	19	29	535	459	163	151	6	11

<sup>38</sup>Примітка. Без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.